Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Львівський торговельно-економічний університет
Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України
ВПГО «Спілки аудиторів України»
Аудиторська компанія ТОВ «Варіанта»
Державна вища техніко-економічна школа
ім. Броніслава Маркевича в Ярославі (Польща)
Вища школа економіки і менеджменту в публічному адмініструванні у Братиславі (Словаччина)

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

МАТЕРІАЛИ XI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ - КОНФЕРЕНЦІЇ

26 жовтня 2023 року
Мукачево

Ministry of Education and Science of Ukraine
Mukachevo State University
Lviv University of Trade and Economics
The Federation of Professional Book-keepers and Auditors of Ukraine
Ukrainian professional public organization «Union of Auditors of Ukraine»
Public accountant company LTD «Variant»
High state technical and economic school of Bronislav Markevych in Yaroslav (Poland)
High school economics and management in public management in Bratyslava (Slovakia)

"URGENT PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCESS IN THE MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY "

OF THE XI INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL INTERNET - CONFERENCE

October 26, 2023
Mukachevo

УДК 657:658
А43

Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали XI Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції, 26 жовтня 2023 р., м. Мукачево. – 393 с.

Збірник містить матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю», в яких розглядаються методологічні, методичні та практичні засади обліку, аналізу та аудиту в контексті розвитку економічної науки та практики. Окреслено коло проблем і запропоновані пропозиції щодо покращення змісту і якості обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю будуть цікавими і корисними для науковців і практиків усіх галузей економіки.

Матеріали друкуються в авторській редакції. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, що надана в рукописах, та залишає за собою право не розділяти поглядів деяких авторів на ті чи інші питання, розглянуті на конференції.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Науково-технічною радою Мукачівського державного університету (протокол № 9 від 23 листопада 2023 р.)

Науковий комітет:

Асист. проф. Ж. Пристром	Університет в Білостоку, Польща
Проф. Р. Пукало	Державна вища техніко-економічна школа ім. Броніслава Маркевича в Ярославі, Польща
Проф. В. Гозора	Вища школа економіки і менеджменту в публічному адмініструванні у Братиславі, Словаччина
Проф. Т. Мартинюк	Вища школа в Сопоті, Польща
Проф. Н. Ліба	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. Д. Максименко	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. В. Головачко	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. О. Гаврилець	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. О. Королович	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. І. Чучка	Мукачівський державний університет, Україна
Л. Кручак	Мукачівський державний університет, Україна
М. Зозуляк	Мукачівський державний університет, Україна
Н. Бора	Мукачівський державний університет, Україна

Scientific Committee

Assoc. prof. J. Prystrom	University of Białystok, Poland
Prof. R. Pukalo	High state technical and economic school of Bronislav Markevych in Yaroslav, Poland
Prof. V. Gozora	High school economics and management in public management in Bratyslava, Slovakia
Prof. T. Martyniuk	Sopot University of Applied Science, Poland
Prof. N. Liba	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. D. Maksymenko	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. V. Golovachko	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. O. Havrylets	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. O. Korolovich	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. I. Chuchka	Mukachevo State University, Ukraine
L. Kruchak	Mukachevo State University, Ukraine
M. Zozuliak	Mukachevo State University, Ukraine
N. Bora	Mukachevo State University, Ukraine

Організаційний комітет:

Проф. Т. Щербан	ректор Мукачівського державного університету, Україна
Проф. В. Гоблик	перший проректор Мукачівського державного університету, Україна
Доц. В. Пігош	проректор з науково-педагогічної роботи та економічних питань-головний бухгалтер Мукачівського державного університету, Україна
Проф. М. Реслер	декан факультету економіки, управління та інженерії Мукачівського державного університету, Україна
В. Легка	виконавчий директор Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів, України
Я. Голубка	директор аудиторської компанії ТОВ «Варіанта», Україна
Ю. Кілару	голова ЗТВ ВПГО «Спілка Аудиторів України», заступник голови ради ЗТВ АППУ, директор ПП «Аудит», Україна
Доц. Т. Мединська	канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівського торговельно-економічного університету

Organising Committee

Prof. T. Shcherban	rector of the Mukachevo State University, Ukraine
Prof. V. Hoblyk	first Vice-Rector of Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. V. Pigosh	vice-Rector for Scientific and Pedagogical Work and Economic Affairs, Chief Accountant of Mukachevo State University, Ukraine
Prof. M. Resler	dean of the Faculty of Economics, Management and Engineering, Mukachevo State University, Ukraine
V. Legka	executive Director of the Federation of Professional Accountants and Auditors, Ukraine
J. Golybka	director of audit company "Option" Ukraine
Y. Kilaru	chairman of ZTV VPGO "Union of Auditors of Ukraine", Deputy Chairman of the Board of ZTV APPU, director of PE "Audit", Ukraine
Assoc. prof. T. Medinska	Doctor of Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ОБЛІКУ І АУДИТУ

Бабіч І.І. **19**
КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: РИЗИКООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

Бора Н.Ю., Бора І.В. **21**
ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

Бразілій Н.М. **23**
РОЛЬ ТА МІСЦЕ АНАЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

Бутко Н.В., Точений І.М. **25**
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Волошина О.В. **27**
ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РИЗИКУ КОНТРОЛЮ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Гавриленко Н.В. **29**
ЯК ВИЖИТИ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ, АБО ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ВІЛЬНИХ ПЛОЩ І ЇЇ ОБЛІКОВІ НЮАНСИ

Голенко В.М. **31**
ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ПОНЯТТЯ, ШЛЯХИ УСУНЕННЯ

Голосова В.Д., Уманська В.Г. **33**
ПОДАТКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ В РАМКАХ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Греченюк М.М., Королович О.О. **35**
ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВИХ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ

Гринявський С.М., Жук В.М. **37**
«НАРОДНІ ЗВИЧАЇ» ЯК ДОМІНУЮЧА ІНСТИТУЦІЙНА ОЗНАКА

Demianyshyna O., Lysa D. **39**
KSIĘGOWOŚĆ, KONTROLA I ANALIZA KOSZTÓW PRODUKCJI ORAZ KALKULACJA KOSZTÓW PRODUKTÓW

Максименко Д.В., Дубровський М.В. **42**
ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Задорожній Р.С. **43**
МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Zozulyak M., Zozulyak D. **45**
THEORY OF CONSTRAINTS IN MANAGEMENT ACCOUNTING

Іванчишина Т.С., Максименко Д.В. **48**
ЛОГІСТИЧНИЙ КОНТРОЛЬ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР
Казинці Н.П., Максименко Д.В. **50**
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ
Кельман А.М., Головачко В.М. **52**
АУДИТ ВИТРАТ ЗБУТУ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ
Клименко О.М., Головачко В.М. **53**
ОСНОВНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ
Ковач І.І., Голубка Я.В. **55**
ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ КОНТРОЛЮ
Козар Д.В., Головачко В.М. **57**
ЗАВДАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА
Крачок Л.І. **58**
РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ
Крот Ю.М. **60**
ВИСНОВКИ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ: ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
Кручак Л.В., Котубей Ю.І. **62**
ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ
Кушнір О.К., Брушневська А.Е. **64**
ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ
Лаврова-Манзенко О.О., Перебій Ю.В. **66**
РОЛЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ В СТРУКТУРІ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА
Легеза І.В. **68**
МІСЦЕ І РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ
Мазур Н.А., Заярнюк Д.Р. **70**
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВО
Максименко Д.В., Бабіч О.Є. **72**
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ
Маляр А.С., Бора Н.Ю. **74**
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ
Марущинець І.В., Королович О.О. **77**
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗАПАСІВ В РОЗРІЗІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Мельник К.П. **79**
ТЕОРІЇ РОЗВИТКУ АУДИТУ: ПОГЛЯД ПРАКТИКА
Нікіфорова Є.В., Уманська В.Г. **81**
РОЛЬ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА
Оляднічук Н.В. **83**
ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ
Охріменко М.В., Уманська В.Г. **85**
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПРОЯВИ
Пасєка Р.С. **87**
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДОХОДІВ
Писаренко Т.М., Львович Я.С. **89**
ПРОГНОЗУВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
Радзіховська Ю.М., Бурлай М.П. **91**
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
Радзіховська Ю.М., Величко.І.В. **93**
ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ
Радзіховська Ю.М., Волинець В.О. **95**
ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ АУДИТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ
Радзіховська Ю.М., Саранюк С.С. **97**
ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ
Ребрина Н.Г. **99**
СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПЛАНУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
Садовська І.Б. **101**
РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В АСПЕКТІ КРАЩИХ СВІТОВИХ ПРАКТИК
Сафарова А.Т. **104**
РІВНІ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
Стрижак В.О., Максименко Д.В. **106**
ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ
Тлучкевич Н.В., Олейнікова О.О. **108**
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ
Фатенок-Ткачук А.О. **110**
ОБЛІКОВІ ПРОЦЕДУРИ ВІДОБРАЖЕННЯ ВНЕСКІВ НЕРЕЗИДЕНТІВ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ

Федоранич М.М., Королович О.О. **113**
МІСЦЕ І РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНСТИТУТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
Федорчук С. І., Максименко Д.В. **116**
SWOT-АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЛІСОВІЙ СФЕРІ
Хімінець Є.В., Королович О.О. **119**
ПОНЯТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ, ЇХ ВИЗНАННЯ І КЛАСИФІКАЦІЯ
Химинець Г.Г., Королович О.О. **122**
ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ
Черепаня К.С., Головачко В.М. **124**
АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ
Шинкаренко О.М., Германенко Л.М., Озівський В.О. **126**
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
Яворська М.О. **128**
ЦЕНТР ЗБОРУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ЧИННИК ПРОЗОРОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

СЕКЦІЯ 2.
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Андрейків Т.Я., Стефанишин Я.С. **131**
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ
Братюк В.П., Бурач Т.Я. **133**
ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ
Братюк В.П., Драгушинець А.М. **135**
ПЕНСІЙНИЙ ФОНД УКРАЇНИ: ЗАВДАННЯ, ФУНКЦІЇ, ПРАВА
Братюк В.П., Зихор Д. О. **137**
ПРОГНОЗ МАЙБУТНЬОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ
Братюк В.П., Полак А. **139**
СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ
Власюк Н.І. **142**
ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ
Гвоздєй Н.І. **144**
РОЛЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ
Гладинець Н.Ю. **146**
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЇ

Гришина Л.О., Онуфрієнко Б.В. **150**
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР
Колядка М.І., Феєр О.В. **152**
ЗАХОДИ З УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ КАПІТАЛУ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ВИКЛИКИ КРИПТОАКТИВІВ
Костогриз В.Г., Швець В.Ю. **153**
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ
Kravchenko S. **155**
FINANCING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN AGRICULTURE IN WARTIME CONDITIONS
Красномовець В.А. **157**
НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗЕЛЕНИХ ІННОВАЦІЙ У ЗАКЛАДАХ ГОСТИННОСТІ
Кульгук І.І. **159**
СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В ФОРМАТІ АДМІНСТРУВАННЯ КЛІЄНТСЬКОГО КАПІТАЛУ
Лаврова-Манзенко О.О., Макаров Д.В. **161**
СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ
Лаврова-Манзенко О.О., Сидоренко М.О. **163**
КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ
Мединська Т. В., Біганський О. В. **165**
РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ
Міщук М.Ю., Скоробогата Л.В. **167**
УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ АДМІНСТРУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ФОРМАТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИРОБНИЧИХ ЛАНЦЮГІВ
Остапенко Р.М. **169**
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ
Пантєлєєва Н.М., Низькодуб В.М. **171**
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ
Петлін І.В., Дубенський Ю.І. **173**
ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ
Петлін І.В., Євтушенко С.А. **175**
РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ В

РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
Петричко М.М., Якубишин Є.М. **177**
ДЕМОГРАФІЧНИЙ АСПЕКТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
Подольська Х.І. **179**
ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ УСПІХ ПІДПРИЄМСТВ
Росола У.В., Волкова А.О. **180**
ЗМЕНШЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ
Росола У.В., Росола А.П. **182**
ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

СЕКЦІЯ 3.
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бедевельський А.В., Васько Є.С. **184**
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
Беженар І.М. **186**
ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНКЛЮЗИВНОСТІ ТА СТАЛОСТІ
Богуш В.А. **192**
ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ
Бокша Н.І., Сурма В.В. **194**
ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИГОТОВЛЕННЯ ЧОЛОВІЧОГО ВЕРХНЬОГО ОДЯГУ
Бокша Н. І., Угрин А.М. **196**
АКТУАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИГОТОВЛЕННЯ ОДЯГУ В ЕТНОСТИЛІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ
Бориславський І.О. **198**
ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ
Братюк В.П., Тарасенко В.Т. **200**
ВПЛИВ БЕЗРОБІТТЯ НА ЕКОНОМІКУ ТА СУСПІЛЬСТВО
Бурковська А.І., Онопрійчук Д.О. **202**
ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ
Васерук Р.Г., Ремез В.С. **204**
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АВТОТРАНСПОРТУ РЕГІОНУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД
Вишневська М. К., Крамаренко А.В. **205**
РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДНОВЛЕННЯ НА ЗАСАДАХ

КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ ТА ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ
Війчук Т.І. **207**
ПРИНЦИПИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
Вінницька О.А., Чолинець Я.В. **209**
ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД
Гаврилець О.В., Цимбалюк Р.М. **211**
РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
Гозора В., Гальо Я. **213**
УКРАЇНСЬКІ МЕБЛЕВІ КЛАСТЕРИ ЯК ОДИН З ДРАЙВЕРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ
Гуляніч В.І., Головачко В.М. **216**
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ
Дубас Д.Я., Герасимов В.В. **217**
ШЛЯХИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ ГАЛУЗІ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ
Зінкевич В. І. **219**
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ У РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСАХ
Іванов А.М. **221**
ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ
Карась П.М., Довганенко Я.І. **223**
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ
Квашук О.В. **225**
ВІДБУДОВА ЕКОНОМІКИ: НАПРЯМКИ, ВАЖЕЛІ, ІНСТИТУТИ
Козир Ю.Р. **227**
МОДЕРНІЗАЦІЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ
Конопельнюк Т.А. **229**
ЦИФРОВА МОДЕРНІЗАЦІЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСА
Лапчук Я.С. **231**
ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
Лизанець А.Г., Пак Д.О. **233**
ВПРОВАДЖЕННЯ ПРАКТИЧНИХ МЕТОДІВ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ
Ліба Н.С., Чучка І.М., Брецко Ю.Ю. **235**
МІГРАЦІЙНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ОЦІНКА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ
Лущ А.В., Матвійчук С.С. **237**
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Максименко Д.В. **239**
ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ
Максименко Д.В., Хома С.І. **240**
АНТИКРИЗОВА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА
Мартинюк Т., Жахалов Є. **242**
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ПОСЛУГ ЯК КЛЮЧОВИЙ ПРОВІДНИК ЗБІЛЬШЕННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
Марук І.В. **243**
ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИКЛАДНИХ ЗАСТОСУНКІВ ДЛЯ РОЗРАХУНКІВ ІЗ БЮДЖЕТОМ
Мельник Д.В. **245**
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ
Мігай Н.Б. **247**
ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ
Морозова А.М. **249**
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАФТОВОГО ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ
Московчук А.Т., Писаренко А.М. **251**
ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ АНАЛІЗУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА
Музичак І.В., Герасимов В.В. **253**
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
Neshchadym L. **254**
RISK MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF THE HOSPITALITY INDUSTRY AS A PREREQUISITE FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION
Осадчий Є.С., Метельський А.І. **256**
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»
Павлюх Р.М. **258**
ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
Паласевич М.Б. **260**
ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В ЕПОХУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Пантюк Ю.М. **262**
ЛОГІСТИЗАЦІЯ ТРАНСПОРНО-ЕКСПЕДИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЯХ

Проскура В.Ф., Модніков А.Ю. **265**
ОСНОВНІ ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА
Проскура В.Ф., Єрмак І.С. **267**
ЧИННИКИ ТА КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
Процишин О.Р. **270**
ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР
Пугачевська К.Й., Яковлєв М.Г. **272**
СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОВОЄННОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ МІСТ
Рибчук А.В. **274**
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
Росола У.В., Волкова А.О. **276**
ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИКІВ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ВІЙСЬКОВИЙ ЧАС
Росола У.В., Русин О.П. **277**
ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ВІЙНИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ
Росола У.В., Фекете Є.В. **279**
ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ У СУЧАСНИХ УМОВАХ
Росола У.В., Якубишин Є.М. **281**
АКТИВІЗАЦІЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
Русин О.П., Пугачевська К.Й. **282**
ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД
Рябуха О.О. **284**
ВПЛИВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ
Садула Л.М., Горбей Т.Г. **286**
УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГУ У ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ
Следзь С.Ю. **288**
ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ РЕГІОНУ
Стегней М.І., Гринчак І.В., Мейсар Б.А. **290**
КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ
Стегней М.І., Неймет В.В., Михальчинець Н.О. **292**
РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Стегней М.І., Попович О.П. **294**
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА
Стегней М.І., Прокопець Р.І., Алмашій В.В. **296**
КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
Стинич О.М. **298**
ОНОВЛЕННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ІННОВАЦІЇ ЯК КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ
Тимощук О.О. **300**
ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРА ГРЕЦІЇ
Тимчук С.В. **303**
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО У ГАСТРОНОМІЧНІЙ СФЕРІ
Титар В.В. **305**
ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ
Токар К.М., Бокша Н.І. **307**
ОСОБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
Турянчик Ю.В., Ліба Н.С. **309**
ЕТАПИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА
Федів Є.О., Герасимов В.В. **311**
МОДЕРНІЗАЦІЯ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН
Федорчук С.І., Реслер М.В. **312**
РЕГУЛЯТОРНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЛІСОВІЙ СФЕРІ
Шиманський Ю.Д., Герасимов В.В. **314**
РИНОК ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ
Яхимець Ю.М. **316**
СИТУАЦІЙНІ УМОВИ КОРЕГУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

СЕКЦІЯ 4.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Бора Н.Ю., Бойко Ю.В. **319**
ВПЛИВ БРЕНДУ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ЗМІСТУ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ
Волкова А.О., Бора Н.Ю. **321**
СУЧАСНІ ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГУ

Гаврилець О.В., Дочинець Н.М., Кампо Г.М. **323**
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРОБІЗНЕСУ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКРУЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ
Гаврилець О.В., Яковлєв М. **325**
РЕКЛАМА НА ВІДЕОХОСТИНГУ YOUTUBE ЯК ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
Горват О.І., Феєр О.В. **328**
КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ
Літинська В. А. **329**
МАРКЕТИНГОВА АНАЛІТИКА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ
Матвійчук С.С., Балога І.І. **331**
ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ДО БРЕНДУ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ
Матвійчук С.С., Майор М.М., Росул О.Р. **333**
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВЕЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА
Переста Х.Я., Бора Н.Ю. **335**
ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА МАШИННЕ НАВЧАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ
Русин О., Бора Н.Ю. **337**
НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ
Садула Л.М., Кучерепа В.Є. **339**
ОПТИМІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ «ЕКОНОМІКИ УВАГИ»
Садула Л.М., Луців Д.О. **341**
ОПЕРАЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ, ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ У КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ
Семиз Д.С. **343**
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МАРКЕТИНГУ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ
Хмарська І.А. **346**
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА
Шваб А.М., Феєр О.В. **348**
СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ – СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА
Якубишин Є.М., Бора Н.Ю. **350**
ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ТАЄМНОГО ПОКУПЦЯ (MYSTERY SHOPPING) У СФЕРІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

СЕКЦІЯ 5.
ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Chalas K., Harapko V., Liba N. **352**
INFORMATION PROVISION OF MANAGEMENT ACTIVITIES AND FORMATION OF INFORMATION COMPETENCE

Брецко І.І., Варга В.С., Гаврилова Н.С. **354**
ПРАЦЕЗДАТНІСТЬ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК ЕМОЦІЙНОГО ВИГОРАННЯ

Брецко І.І., Варга В.С., Яцина Е.М. **356**
ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОСОБИСТОСТІ

Бубряк К.В., Королович О.О. **358**
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМУ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

Harapko V., Lambrych N. **361**
ENHANCING ENGLISH LANGUAGE DISCUSSION SKILLS IN HIGHER SCHOOL STUDENTS USING PROBLEMATIC SITUATIONS

Головачко В.М., Андялошій М.Т. **363**
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНЦІЯ», «КОМПЕТЕНТНІСТЬ» ТА «КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД»

Королович О.О., Бубряк К.В. **365**
ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ ОСВІТИ

Королович О.О., Матьола І.В. **368**
ОСНОВНІ АСПЕКТИ САМООРГАНІЗАЦІЇ МАЙБУТНІХ КЕРІВНИКІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Кучінка Т.В., Немеш М.В. **371**
КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

Кучінка Т.В., Терновці О.Ю. **373**
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОСВІТИ

Ліба Н.С., Панченко О.Д., Бабіля В.В. **375**
ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ

Ліба Н.С., Роман К.А. **377**
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФЕНОМЕНУ «ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ»

Матьола І.В., Королович О.О. **379**
СУБ'ЄКТИ САМООРГАНІЗАЦІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ПЕДАГОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Мигович В.А., Ярмолюк В.О. **382**
МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ КЕРІВНИКІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Сідор Ю.І. **384**
ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА – ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ
Скрипинець В.В., Чепелюк Б.М. **385**
ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ
Суліма Л.В. **387**
АДАПТАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ДО ПОТРЕБ РИНКУ ПРАЦІ
Феєр О.В. **389**
ФОРМУВАННЯ SOFT SKILLS ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІН ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ
Черкашина Т.С. **390**
СУЧАСНІ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

СЕКЦІЯ 1.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ОБЛІКУ І АУДИТУ

Бабіч І.І.,
канд. екон. наук, професор кафедри обліку і аудиту
Луцького національного технічного університету

КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: РИЗИКООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

Кількість податкових ризиків у діяльності суб'єктів господарювання в Україні з кожним роком зростає та вони урізноманітнюються, а юридична визначеність зменшується. Це пов'язано з численними змінами до податкового законодавства та його недосконалістю, що часто є результатом поспіху та ігнорування законодавцем принципів законотворення.

Загальновідомо, що згідно пп.4.1.9 п.4.1 ст.4 Податкового кодексу України одним із основних принципів податкового законодавства є стабільність, що означає: «зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніш як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року».[1]. Звісно ж, ця норма не дотримується вже впродовж тривалого часу, тобто, це обумовлено не тільки вимогами воєнного стану в країні.

Застосування податкового законодавства на практиці стає дедалі складнішим, трудомістким і ризикованим. Двоякість трактувань економічних категорій та процесів вітчизняними нормативними документами, забезпечення конкурентоспроможності продукції, нестача кадрів, вчасна сплата податків до бюджетів усіх рівнів, все це вимагає розробки нових підходів до здійснення процесу управління, посилення ролі контрольних складових.

У такому динамічному та складному правовому та податковому середовищі фахівці, відповідальні за управління суб'єктом господарювання, ведення бухгалтерського обліку, податкові розрахунки, відчувають сильний дискомфорт під час прийняття рішень, особливо у випадку зменшення масштабів діяльності та обмеження у ресурсах.

Комплаєнс-контроль поступово займає значне місце у структурі управління українського бізнесу різного масштабу, а не лише великих міжнародних компаній та банків, як це було нещодавно. У комплаєнсі вбачають не лише нове іноземне слово, а й ефективний інструмент мінімізації ризиків. Бізнес вже вміє працювати через ризикоорієнтований підхід. Однак війна додала та загострила декілька з пунктів у переліку таких загроз.

Саме комплаєнс спрямований не на просто контроль за ефективністю управління, а на мінімізацію різноманітних ризиків. Якщо розглядати поступово мету будь якого бізнесу, то: перше – це отримання прибутку, друге – це неможливо без ризику, третє – запобігти ризикам дешевше, ніж ліквідувати їх наслідки.

Законодавець також поступово спрямовує вектор своєї уваги на цей напрям, визнаючи, що тільки так можна гарантувати безпеку держави і бізнесу. Так, відповідно до Порядку застосування ризик-орієнтованого підходу в Бюро економічної безпеки України, затвердженого Наказом Бюро економічної безпеки України 01 лютого 2023 року № 36 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 27 лютого 2023 р. за № 350/39406: «ризик - загроза, що ідентифікується в бюджетній, податковій, митній, грошово-кредитній або інвестиційній сфері, вплив якої призводить до тінізації економіки та послаблення економічної безпеки держави»[2].

Податкові ризики насьогодні є одними з найбільш актуальних як для суб'єктів господарювання, так і для держави в цілому, яка потребує наповнення бюджету. В документах Державної податкової служби України виділяються такі основні групи податкових ризиків згідно системи ризикоорієнтовного відбору:

- неадекватність декларування податку на прибуток або ПДВ (коли доходи, обсяги постачання зростають, а суми задекларованих податків не збільшуються) та їх розмір суттєво менший ніж у середньому по галузі,
- наявність взаємовідносин із ризиковими суб'єктами господарювання (які перебувають у розшуку, по яких наявні кримінальні провадження пов'язані із ухиленням від сплати податків, мають ознаки фіктивності та нереальної господарської діяльності),
- значний розмір інших витрат, перевищення операційних витрат над собівартістю, значні суми дебіторської та кредиторської заборгованості, та їх зростання, тощо[3].

Отже, актуальною є впровадження ризикоорієнтованих форм управління і контролю, зокрема, комплаєнсу, регламентація його для різних рівнів і суб'єктів, зокрема на рівні суб'єктів господарювання з врахуванням вимог і інформаційних потреб як власників, так і державних органів. Контроль ризиків - це безпека будь якого бізнесу, адже декілька помилок на сьогодні може вартувати всього бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.
2. Порядок застосування ризик-орієнтованого підходу в Бюро економічної безпеки України, затверджений Наказом Бюро економічної безпеки України 01 лютого 2023 року № 36 та зареєстрований в Міністерстві юстиції України 27 лютого 2023 р. за № 350/39406. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0350-23#Text.
3. Офіційний портал Державної податкової служби України. Режим доступу: https://ch.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-514801.html.

Бора Н.Ю.,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Бора І.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

Сучасний бізнес-ландшафт характеризується швидкими змінами, викликаними технологічним прогресом, глобалізацією та постійно змінюваними ринковими умовами. Це створює середовище, в якому управлінці повинні швидко адаптуватися та реагувати на нові виклики. В епоху цифрових технологій і великих даних (Біг-дата) компанії зіштовхуються з величезними обсягами інформації. Це створює виклики, пов'язані з обробкою, зберіганням та аналізом даних, а також забезпеченням їх безпеки та конфіденційності.

Одним із ключових викликів є відсіювання корисної інформації з великої маси доступних даних. Управлінцям необхідно вміти ідентифікувати та аналізувати важливі дані, які можуть вплинути на прийняття рішень.

В умовах воєнного стану, швидка адаптація суб’єктів господарювання до мінливих та деструктивних умов зовнішнього середовища є запорукою зміцнення економічної ситуації та її стабілізації в прискореному темпі. На всіх рівнях економічної системи існує підвищений рівень ризику, а вибір стратегій в межах підприємницької діяльності вимагає поглиблення бази науково-обґрунтованих методів прийняття управлінських рішень в умовах недостатньої інформації та високого рівня невизначеності. Саме тому, обрана тема дослідження є особливо актуальною в сучасних реаліях.

Прийняття управлінських рішень - це визначальний процес управлінської діяльності, оскільки формує напрямки діяльності організації та її окремих працівників. Робота з прийняття управлінських рішень вимагає від менеджерів високого рівня компетентності, значних затрат часу, енергії, досвіду.

Вона передбачає і високий рівень відповідальності, оскільки для втілення прийнятих рішень у життя необхідно забезпечити ефективну та злагоджену роботу всього організаційного механізму. Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідні такі умови: право прийняття, повноваження, обов'язковість, компетентність, відповідальність.

Право прийняття рішень окреслює сферу діяльності конкретних менеджерів щодо прийняття відповідних рішень. Певними правами щодо прийняття рішень наділені всі менеджери, але кожен з них чи відповідні їх групи можуть приймати тільки конкретні рішення. Загальні рішення мають право приймати лише лінійні керівники.

Повноваження характеризує межу між групами менеджерів при прийнятті рішень.

Обов'язковість є здатністю об'єктивно усвідомлювати необхідність прийняття рішення відповідно до ситуації, що склалася. Вимагає від менеджера неминучого прийняття рішення, якщо цього потребують обставини.

Компетентність характеризує вміння менеджера приймати адекватні реаліям, кваліфіковані, обґрунтовані рішення.

Відповідальність постає як покладений на когось або взятий на себе обов'язок відповідати за конкретну ділянку роботи, справу, вчинки; показує, які санкції можна застосовувати стосовно менеджера в разі прийняття ним невдалого рішення.

У процесі прийняття управлінських рішень в сучасних умовах зростає роль управлінського та фінансового обліку:

- Управлінський облік надає керівництву важливу інформацію для планування, контролю та прийняття рішень.
- Управлінський облік постійно адаптується до змінюваних умов бізнесу та ринкових умов.
- Фінансовий облік забезпечує необхідну основу для прийняття стратегічних рішень.

На процес прийняття управлінських рішень впливає також активне застосування сучасних цифрових технологій, а саме: сучасні технології значно впливають на процес управління, великий масив даних (Біг-дата) та аналітичні інструменти дозволяють аналізувати великі обсяги даних, автоматизація управлінських процесів, технології автоматизації спрощують та прискорюють рутинні управлінські задачі.

Таким чином, ефективне управлінське рішення вимагає глибокого розуміння довгострокових цілей та стратегічних напрямків компанії. Розуміння зовнішніх факторів, таких як ринкові тенденції, конкурентне середовище та макроекономічні умови, є критично важливим для формування ефективних стратегій. Проте, слід зазначити, що результативність управлінських рішень залежить від так званих hard skills (фахових компетенцій та навичок) управлінців:

- підвищення аналітичних навичок. Управлінці повинні розвивати навички аналізу та інтерпретації складних даних.
- навчання та систематичне підвищення знань та навичок в галузі управлінського обліку, що критично важливими для управлінців.
- розвиток стратегічного мислення. Управлінці повинні розвивати здатність до стратегічного мислення.

Ці пункти формують цілісне бачення ключових аспектів управлінського рішення в сучасних умовах, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на бізнес.

Список використаної літератури:

1. Атамас П. Й. Управлінський облік (CD): Реком. МОНУ як навч. посібник для студ. ВНЗ / П. Й. Атамас. - 2-ге вид. К : ЦУЛ, 2012. – 440 с.
2. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська; за ред. Бутинця Ф.Ф. – 2-е вид., перероб., допов. – Житомир: Рута, 2012. – 480.

3. Методи прийняття управлінських рішень в умовах недостатньої інформаціїї [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/365119959

Бразілій Н. М.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування,
Черкаського державного технологічного університету

РОЛЬ ТА МІСЦЕ АНАЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

Зростання обсягу фінансової інформації створює потребу у використанні аналітичних інструментів для отримання цінної інформації з даних. Бухгалтерам необхідно розвивати навички в аналізі даних для ефективного використання цих інструментів.

Аналітичні інструменти в системі бухгалтерського обліку та звітності відіграють важливу роль у забезпеченні якісної та цінної інформації для прийняття рішень. Вони допомагають бухгалтерам аналізувати фінансові дані, виявляти тенденції, порівнювати результати з попередніми періодами та з іншими компаніями.

Аналітичні інструменти також допомагають прогнозувати майбутні результати та виявляти проблеми в фінансових показниках. Вони можуть бути використані для планування бюджету, виявлення шахрайства та недобросовісної діяльності.

Роль аналітичних інструментів полягає в тому, щоб забезпечити бухгалтерам доступ до цінної інформації, яка допоможе їм приймати кращі рішення з питань фінансового управління та забезпечити ефективну роботу бухгалтерського відділу.

Місце аналітичних інструментів в системі бухгалтерського обліку і звітності полягає в тому, що вони є одним з інструментів, які бухгалтери використовують для аналізу фінансових даних та отримання цінної інформації. Вони доповнюють інші елементи системи бухгалтерського обліку, такі як реєстрація фінансових операцій та підготовка фінансової звітності [1].

Використання аналітичних інструментів в системі бухгалтерського обліку може допомогти бухгалтерам отримати цінну інформацію з фінансових даних. Наприклад, аналітичні інструменти можуть використовуватися для виявлення тенденцій у фінансових показниках, порівняння даних з попередніми періодами або з іншими компаніями, а також для прогнозування майбутніх результатів.

Вони дозволяють аналізувати зміни в фінансових показниках протягом певного періоду часу, виявляти тенденції зростання або спаду, а також прогнозувати майбутні результати на основі цих тенденцій.

Наприклад, аналітичні інструменти можуть допомогти виявити зростання обсягу продажів у певному сегменті ринку, що може свідчити про успішну

стратегію компанії. Вони також можуть допомогти виявити спад у прибутку, що може бути показником проблем у фінансовому управлінні.

Крім того, аналітичні інструменти дозволяють порівнювати фінансові результати з попередніми періодами та з іншими компаніями. Це допомагає бухгалтерам оцінити ефективність своєї діяльності в порівнянні з минулими роками та з конкурентами на ринку.

Загалом, аналітичні інструменти в системі бухгалтерського обліку та звітності є важливими для забезпечення якісної та цінної інформації для прийняття рішень. Вони допомагають бухгалтерам аналізувати фінансові дані, виявляти тенденції та проблеми, порівнювати результати та прогнозувати майбутні результати. Використання аналітичних інструментів допомагає забезпечити ефективне фінансове управління та роботу бухгалтерського відділу [3].

Це може допомогти бухгалтерам приймати кращі рішення з питань фінансового управління, планування бюджету, виявлення проблем та пошуку способів їх вирішення. Аналітичні інструменти також можуть допомогти виявити шахрайство та недобросовісну діяльність [2].

Наприклад, аналітичні інструменти можуть виявити незвичайні або підозрілі фінансові транзакції, які можуть свідчити про шахрайство або недобросовісну діяльність. Вони можуть аналізувати дані про зміни витрат, доходів, запасів та інших фінансових показників, щоб виявити будь-які аномалії або незвичайні відхилення.

Наприклад, якщо аналітичний інструмент виявляє раптове збільшення витрат на певний вид товару або послуги, це може бути ознакою недобросовісної діяльності, такої як завищення цін або отримання хабара. Аналітичні інструменти можуть також аналізувати фінансову інформацію про клієнтів, постачальників та інших сторін, щоб виявити будь-які неправомірні або підозрілі дії.

Використання аналітичних інструментів у бухгалтерському обліку та звітності допомагає покращити виявлення шахрайства та недобросовісної діяльності, що сприяє забезпеченню чесності та довіри в фінансових операціях.

Проте, використання аналітичних інструментів вимагає від бухгалтерів додаткових навичок та знань. Вони повинні бути здатні аналізувати дані, використовувати різні методи та моделі аналізу, а також розуміти результати аналізу і вміти їх пояснювати.

Крім того, важливо мати доступ до якісних та достовірних даних для проведення аналізу. Бухгалтери повинні забезпечити правильну та точну реєстрацію фінансових операцій і збирати необхідну інформацію для аналізу.

Використання аналітичних інструментів може покращити ефективність бухгалтерського обліку, допомогти виявити проблеми та забезпечити краще фінансове управління. Однак, це також вимагає від бухгалтерів постійного навчання та розвитку своїх навичок. У сучасних умовах, коли обсяги фінансових даних зростають, використання аналітичних інструментів стає особливо важливим для ефективного управління фінансами компанії та прийняття обґрунтованих рішень. Вони допомагають бухгалтерам зрозуміти сутність фінансових показників, виявити тенденції та проблеми, а також забезпечити краще фінансове управління.

Список використаної літератури:

1. Бессонова Г. П. Роль обліково-аналітичних інструментів при розслідуванні економічних правопорушень. Ефективна економіка. 2020. № 5. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7918 (дата звернення: 05.10.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.97. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7918
2. Герасимович А. М. Нові інструменти обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 7. С. 13–16. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.7.13. Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6600&i=1
3. Жарнікова В. В. Сучасні підходи до формування обліково–аналітичної бази організації обліку розрахунків з покупцями. Ефективна економіка. 2019. № 6. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7145 (дата звернення: 05.10.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.156. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7145

Бутко Н.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Точений І.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ефективність сільськогосподарських підприємств визначається якістю та повнотою технічного забезпечення технологічних процесів, які залежать від стану їх матеріально-технічної бази. У випадку потреби у збільшенні обсягів сільськогосподарського виробництва, застосування нових технік та передових технологій має бути підтримане відповідним економічним механізмом управління. Однак існуючі методики інформаційного забезпечення управління в сільському господарстві часто не забезпечують надійних даних про стан виробництва та не здатні надавати оперативну інформацію, оскільки базуються переважно на даних виключно фінансового обліку. Сучасні автоматизовані системи обліку інформаційних потоків дозволяють розширити обсяг наданої інформації та прискорити процес її збору. Проте ці системи не вирішують проблему оперативного управління виробництвом. У цьому контексті вирішення проблеми оперативного забезпечення управлінського персоналу достовірною інформацією є однією із ключових складових для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Мета даного дослідження полягає в узагальненні напрацювань науковців щодо удосконалення обліково-аналітичної системи в сільськогосподарських підприємствах.

Ефективність операцій сучасних обліково-аналітичних систем в сільськогосподарських підприємствах передбачає створення системи обліку, звітності та бюджетування, яка враховує функціональні та принципові особливості цих економічних підсистем. Це дозволяє використовувати облікові ресурси для аналізу, оцінки та прогнозу результатів діяльності сільськогосподарського підприємства та його структурних підрозділів, а також здійснювати контроль за оптимальним використанням матеріально-технічних ресурсів підприємства [1]. Основою методологічних засад організації системи інформаційного забезпечення є дані управлінського обліку, фінансової звітності, виробничого обліку, розрахунково-конструктивні та планові показники для формування управлінської звітності та бюджетування, а також для прогнозування впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність підприємства. Необхідно провести системний аналіз цих процесів в рамках створення центрів відповідальності та сегментів діяльності сільськогосподарських підприємств [2].

Інформаційні дані управлінського обліку відображають структуру та динаміку витрат і доходів, що відкриває нові можливості для перетворення облікової інформації про витрати і доходи задля задоволення потреб в інформації внутрішніх користувачів. Модель побудови інформаційних масивів в управлінському обліку сільськогосподарських підприємств є відкритою і дозволяє відслідковувати господарські засоби і процеси, порівнювати фактичні витрати з плановаими та одержуваними доходами. При цьому організаційно-методичні аспекти моделювання розглядаються в органічній єдності системи управлінського обліку, звітності та бюджетування [3].

Найбільш ефективним та результативним може бути підхід до побудови управлінської звітності, в якому її зміст і структура базуються на принципах формування фінансової звітності. Методика складання управлінської звітності сільськогосподарського підприємства повинна акцентувати увагу на основних принципах системи управлінського обліку, звітності та бюджетування. Для забезпечення ефективного управління інформацією щодо рівня фактичних витрат і визначення обсягу покриття окремих бізнес-процесів, пропонується складати звіт в межах управлінської звітності, який відображає внесок кожного центру відповідальності в формування фінансового результату діяльності сільськогосподарського підприємства. Ця інформація допоможе визначити внесок кожного центру відповідальності у загальний прибуток сільськогосподарського підприємства і встановити нижні межі цін, що сприятимуть ефективній оцінці діяльності працівників конкретних структурних підрозділів та матеріальному стимулюванню їхньої роботи.

Отже, кожний аспект діяльності сільськогосподарського підприємства, сформований в рамках системи управлінського обліку, звітності та бюджетування, повинен вести специфічний облік та розробляти форми управлінської звітності і бюджетів. Відповідно до цього, всередині структурних підрозділів та вцілому по

сільськогосподарському підприємству має бути створено послідовність, що поєднує первинний облік і управлінський облік, створюючи основу для внутрішньої (управлінської) звітності. Впровадження системи бюджетування як складової частини інформаційного забезпечення діяльності сільськогосподарських господарств надасть можливість оцінити ефективність діяльності та здійснити контроль за використанням матеріальних ресурсів в кожному відповідальному центрі, яким є структурний підрозділ, використовуючи елементи стандартного обліку.

Список використаної літератури:

1. Лепетан І. М. Організація управлінського обліку за центрами витрат у сільськогосподарських підприємствах. Агросвіт. 2019. № 23. С. 19-24.

2. Довжик О. О., Гаркуша С. А. Управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: особливості побудови. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2014. № 4. С. 124-135.

3. Моссаковський В. Особливості обліку у сільськогосподарських підприємствах. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 1. С. 37-41.

Волошина О. В.,
аудитор, науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РИЗИКУ КОНТРОЛЮ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Наразі за вимогами Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 2258-VIII [1] та рішень ОСНАД щодо виконання суб'єктами аудиторської діяльності МСА в процесі аудиту фінансової звітності підприємств має застосовуватись ризик-орієнтований підхід в організації та проведенні аудиту.

МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення» [2] визначає відповідальність аудитора за ідентифікацію та оцінку ризиків суттєвих викривлень у фінансовій звітності. У свою чергу, МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [3] визначає цілі аудитора при аудиті фінансової звітності, в т. ч. отримання достатніх, належних аудиторських доказів для визначення аудиторського ризику. Цей же стандарт класифікує аудиторські ризики на ризики суттєвих викривлень та ризики невиявлення. Він пояснює, що ризики суттєвих викривлень існують на двох рівнях: на рівні фінансової звітності в цілому та на рівні функціонування бухгалтерського обліку підприємства. Далі з МСА ризик суттєвих викривлень включає два компоненти на рівні тверджень:

- невід'ємний ризик (по операціях, рахунках, розкриттях),

- ризик контролю (з'ясування, що невід'ємні ризики могли чи не могли бути виявлені та викривлені діями (роботою) системи внутрішнього контролю підприємства).

Отже, за вимогами МСА аудитору слід не просто формально встановити наявність тієї чи іншої системи контролю на підприємстві, її формалізовану функціональність, але й з'ясувати її дієвість (ефективність у запобігання невід'ємних ризиків). Як показує досвід це вкрай важка та витратна робота для суб'єкту аудиту.

З практики перевірок суб'єктів аудиту з дотримання вимог МСА ми знаємо, що ОСНАД не рекомендує аудиторам покладатись на ефективність системи контролю підприємств та приймати це у відпрацюванні подальших процедур. ОСНАД, керуючись положеннями п. А162 МСА 315 [2] та п. 8 МСА 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики» [4], радить для впевненості в ефективності системи контролю аудитору розробити та провести на підприємстві тестування заходів контролю. Останнє потребує від аудитора значних витрат, а, головне, документальних доказів: плану такої роботи, результатів тестування, переконливих висновків тощо.

Таким чином, аудитору неофіційно пропонується не зважати на можливості системи внутрішнього контролю підприємства, виявляти та виправляти його невід'ємні ризики.

Виникає наступна проблема. Аудитор за МСА 315 має у повному об'ємі оцінити ризики контролю на підприємстві (тобто оцінити середовище функціонування системи внутрішнього контролю; процеси виявлення та виправлення нею невід'ємних ризиків; інформаційну складову системи внутрішнього контролю; заходи, які цією системою генеруються та проводяться). Як видно, об'єм такої оцінки є значним, а результативне її використання є сумнівним, оскільки для зменшення подальших аудиторських процедур аудитору потрібно ще додатково провести не просто тестування її ефективності, а й переконливо усе це ще й довести та задокументувати.

То чи варто аудитору скрупульозно оцінювати ризики системи внутрішнього контролю? МСА 315 дає на це запитання ствердну відповідь. У той час, як практика аудиту більшості суб'єктів господарювання України засвідчує неефективність витрат, які аудитор понесе саме на ретельну оцінку. Практика засвідчує, що аудитору досить проблемно задокументувати вибір заходів, процедур тестування системи внутрішнього контролю та зробити обґрунтовану оцінку й вибір подальших процедур.

Ця проблема потребує не лише її ідентифікації, публічного озвучення, але й наукового та професійного вирішення. Доцільною є розробка окремих методичних рекомендацій щодо аудиторської оцінки системи внутрішнього контролю. Вони структурно можуть бути побудовані як для варіанту наявності на підприємстві окремого структурного підрозділу внутрішнього контролю, так і для тих суб'єктів аудиту, де немає окремого підрозділу, а функції контролю покладаються на фахівців з інших підрозділів. Окремою складовою таких рекомендацій має бути структуризація описів системи внутрішнього контролю, джерел досліджень та

компонентів оцінки її ризиків. Рекомендації повинні орієнтувати аудиторів і щодо планування заходів та організації тестування системи внутрішнього контролю, і щодо аргументацій в оцінці та виборі подальших процедур. Усе це і є орієнтирами наших подальших досліджень.

Список використаної літератури:

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text (дата звернення 04.10.2023).
2. Міжнародний стандарт супутніх послуг (МСА) 315 (переглянутий в 2019 році) «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення». 2022. IFAC (МФБ) URL: http://surl.li/luisl.
3. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту». 2018. IFAC (МФБ). URL: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-auditu.
4. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики» 2018. IFAC (МФБ). URL: http://surl.li/cohwp.

Гавриленко Н. В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки, обліку та підприємництва
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

ЯК ВИЖИТИ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ, АБО ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ВІЛЬНИХ ПЛОЩ І ЇЇ ОБЛІКОВІ НЮАНСИ

Важливою умовою успішної роботи господарюючого суб`єкта є грамотне управління фінансами, оскільки без цього неможливі ні рентабельна робота, ні взаємовідносини з покупцями та постачальниками, кредиторами та інвесторами, про що свідчить значна кількість наукових праць [1-3]. В зв`язку з цим ми розглянемо варіанти використання підприємством площ, що звільнилися та не використовуються, наприклад: частини офісу, торгівельної площі, приміщення складу та т. п. Причини, з яких ці площі простоюють, можуть бути різними: скорочення виробництва, зміна напряму діяльності та т. п. У будь-якому разі такі площі – це додаткові витрати господарюючого суб`єкта на їх утримання.

Вільні площі можна здати в оренду, що дозволить господарюючому суб`єкту компенсувати затрати на утримання цих приміщень та одержувати дохід у вигляді орендної плати. Що ж потрібно враховувати при документальному оформленні операції? Насамперед те, що договір оренди нерухомого майна укладається в письмовій формі, а якщо строк його дії становить три і більше роки, то він повинен засвідчуватися нотаріусом відповідно до ст. 293 Цивільного кодексу. Договір повинен містити істотні умови, передбачені ст. 284 Господарського кодексу. Також рекомендуємо включити в нього умови, що регламентують: проведення ремонтів і поліпшень об`єкта оренди; порядок оплати комунальних послуг; страхування

орендованого майна; питання (можливість чи неможливість) передачі орендованого майна в суборенду; право користування земельною ділянкою, на якій будівля розташована і прилеглою до будівлі земельною ділянкою, а також розмір плати за таке використання; сплату орендарем гарантійного платежу, який буде забезпечувати належне виконання умов договору орендарем, а у випадку дострокового розірвання договору оренди з ініціативи орендаря – компенсацію понесених орендодавцем збитків.

Усе це, на нашу думку, дозволить уникнути в подальшому розбіжностей між сторонами договору. На що ж слід звернути увагу в обліку? Насамперед, зазначимо, що облік у орендодавця залежить від системи оподаткування, на якій він перебуває, тому доцільно розглянути один з двох можливих варіантів обліку. Доходи від платежів за оренду відображаються на 703 субрахунку, а витрати пов`язані з об`єктом оренди формують собівартість послуги з оренди і відображаються за дебетом 23 рахунка. Витрати, понесені орендодавцем при укладенні договору оренди, наприклад, юридичні послуги, послуги нотаріуса, визнаються витратами звітного періоду, у якому вони були здійснені.

Облік комунальних платежів залежить від способу їх оплати. Якщо комунальні платежі сплачуються окремо, тобто до складу орендної плати не входять, тоді сума таких платежів включається орендодавцем в інші операційні витрати, а сума компенсації, отримана від орендаря, - в інші операційні доходи. Також, нагадаємо, що нерухомість, надана в оперативну оренду, відповідає поняттю інвестиційної нерухомості, тобто перед початком використання об`єкта нерухомості як операційної нерухомості, його слід перевести до складу ІН. При цьому нерухомість може бути оцінена: 1) за первісною вартістю, що відображається проведенням Д-т 100 К-т 103(переведення об`єкта ОЗ, оціненого за первісною вартістю до складу ІН) і Д-т 131 К-т 135 (переведення суми нарахованої амортизації до складу амортизації ІН.; 2)за справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити. Зазначимо, шо оцінка нерухомості за справедливою вартістю передбачає, як правило, її переоцінку, при цьому різниця між залишковою вартістю об`єкта та його справедливою вартістю як об'єкта ІН відображається таким чином: якщо переоцінка не проводилася, то сума дооцінки відображається за кредитом субрахунку 411, а сума уцінки – за дебетом 975 субрахунку. Якщо переоцінка вже проводилася, тоді різниця обліковується залежно від результатів попередніх переоцінок: уцінка в межах суми попередніх дооцінок відображається записом: Д-т 411 К-т 10, перевищення суми уцінки над сумами попередніх дооцінок – д-т 975 К-т 10, дооцінка в межах попередніх уцінок, включених до складу витрат – Д-т 10 К-т 746, перевищення суми дооцінки над попередніми уцінками – Д-т 10 К-т 411.

Список використаної літератури:

1. Дубовик О., Гавриленко Н. Доцільність стимулювання малого та середнього бізнесу. Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 1. С. 15–17

2. Гавриленко Н. В., Грищенко О. В., Козіцька Н. О. Оцінка результативності управлінського обліку, аналізу та контролю витрат. Accounting, analysis and audit activities of the enterprises: problems, trends, prospects. 2016. 18-27.

3. Гавриленко Н. В., Грищенко О. В. Проблеми застосування методів визначення справедливої вартості активів і зобов'язань //Проблеми системного підходу в економіці. – 2017. – №. 1. – С. 168-173.

4. Буга Н. Ю., Гавриленко Н. В. Методика обліку та формування облікової політики на малих підприємствах Миколаївського регіону. – Генерація наукових ідей: культурологічні та правові аспекти досліджень проблеми сучасного українського суспільства.- Вип.1 Первомайськ: ПФ КІРУЕ, 2011. – с. 19-25.

Голенко В. М.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент
кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Вінницька О. А.
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ПОНЯТТЯ, ШЛЯХИ УСУНЕННЯ

У нинішніх умовах визначення «подвійне оподаткування» стало широко вживаним, а також часто можна зустріти термін «усунення подвійного оподаткування». Це, звичайно, відбувається у світлі процесів глобалізації та діяльності зацікавлених сторін, що виходить за межі національних кордонів, національного ринку та ін.

Подвійним оподаткуванням називається подвійне або багаторазове оподаткування податком або податками для одного і того ж суб'єкта оподаткування. Більш детально цей процес описав М. П. Кучерявенко, зазначивши, що подвійне оподаткування — це податок, при якому один об’єкт оподаткування оподатковується одним і тим же (або подібним) податком одного платника протягом одного і того ж періоду часу. Інші дослідники описують це як ситуацію, за якої конкретний об’єкт оподаткування оподатковується для конкретного платника в межах однієї чи кількох юрисдикцій одним і тим же видом податку більше одного разу [3].

Визначення поняття подвійного оподаткування сформульовано на основі норм про усунення (уникнення) подвійного оподаткування, що існують у національних законодавствах різних держав, а також на основі практики міжнародних договорів у сфері усунення (уникнення) подвійного оподаткування [2].

Подвійне оподаткування не завжди означає пряме використання ідентичних податкових важелів, оскільки воно можливе і за умови часткового накладення одного об’єкта на інший, причому це явище має місце як у національній системі податків і зборів, так і в різних податкових систем. Подвійне оподаткування виникає в національній податковій системі з причин внутрішнього та зовнішнього

економічного, а також політичного характеру. Виникнення міжнародного подвійного оподаткування відбувається через деякі економічні протиріччя між податковим законодавством різних держав [5].

Багатосторонні заходи щодо уникнення подвійного оподаткування включають методи, спрямовані на різні аспекти оподаткування.

Відповідно до методу вирахування, дохід оподатковується в обох країнах, але підлягає вирівнюванню до рівня податку в країні з нижчою ставкою податку.

Спосіб звільнення передбачає виключення з бази оподаткування доходів, отриманих за кордоном, і майна, що знаходиться за кордоном.

Метод податкового кредиту означає, що податки, сплачені за кордоном, зараховуються для зменшення податкових зобов'язань платника податків у його країні.

Метод відстрочки, тобто відстрочення оподаткування іноземного доходу до моменту його ввезення в країну постійного місця проживання платника податку.

Метод податкового кредиту, згідно з яким податок, сплачений за кордоном, вважається витратою, на яку зменшується сума доходу, що підлягає оподаткуванню [1].

У рамках національного фіскального законодавства найпоширенішим інструментом вирішення проблеми подвійного оподаткування є так званий податковий кредит та податкова знижка. Використання податкового кредиту призводить до ситуації, коли податки, сплачені іноземними державами, зрівнюються з податками власної держави [4]

В основі виникнення такого явища, як подвійне оподаткування, лежить не тільки відмінність податкових систем держав, а й інші аспекти. Нині одним із найкращих способів подолання негативного явища подвійного оподаткування вважається укладення державами угод про уникнення подвійного оподаткування. Відсутність оподаткування джерела або джерела оподаткування недостатньо для усунення подвійного оподаткування, оскільки відсутність такого оподаткування може призвести до низки дисбалансів в економіці більшості країн, що розвиваються.

Список використаної літератури:

1. Вдовічена Л. І. Податковий кодекс України як елемент системи правового регулювання діяльності держави у сфері уникнення подвійного оподаткування. Вісник Вищої ради юстиції. 2012. № 4. С. 42–51.

2. Городніченко Ю.В. Подвійне оподаткування: його сутність та методи усунення. Гроші, фінанси і кредит. 2017. №10. С. 574-578.

3. Демянчук Ю. Г. Поняття та ознаки подвійного оподаткування. Держава і право. 2010. № 47. С. 279– 284.

4. Лепетюк О. В. Характеристика договорів України про уникнення подвійного оподаткування з державами-членами єс (на прикладі оподаткування роялті). Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2014. № 24. С. 169–172.

5. Сибірянська Ю. В., Колесніченко Г. О Щодо проблем подвійного оподаткування в Україні. Економіка: теорія та практика. 2013. № 1. С. 43-51.

Голосова В. Д.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Уманська В. Г.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ПОДАТКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ В РАМКАХ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Підприємства України на сьогодні функціонують в дуже складних умовах, що спричинені повномасштабною війною, а тому прагнуть до максимальної економії ресурсів. Така економія іноді може досягатися за рахунок ухиляння від сплати податків або їх мінімізації. Однак, державний бюджет України на сьогодні, навпаки, гостро потребує податкових надходжень. Тому, метою даного дослідження є розкриття тих рис і характеристик, що відрізнятимуть ефективні менеджерські рішення в частині податкової оптимізації на відміну від ухилянні від сплати податків.

Податкове планування представляє собою систему стратегічних заходів та оперативних дій, спрямованих на виявлення законних способів зменшення податкового обтяження як у поточному контексті, так і в майбутньому. В основі цього підходу лежить інструмент, який може значно знизити рівень неофіційної економіки в державі. На жаль, в Україні податкове планування є вкрай недооціненим і часто обмежується лише розрахунком податків, які слід сплатити після завершення податкового періоду. Однак, при належному розумінні сутності податкового планування та залученні кваліфікованих фахівців, податкові обов'язки можуть бути передбачені заздалегідь і оптимізовані, відпустивши значні ресурси для інвестицій у нові напрямки бізнесу та свіжі проекти [1].

Більш поширеним способом скорочення витрат на податки є податкова оптимізація - це організаційні заходи, які суб'єкт господарювання вживає відповідно до чинного законодавства, пов'язані з вибором оптимального часу, місця, виду діяльності, налагодженням договірних відносин і спрямовані на збільшення грошових потоків компанії шляхом зменшення податкових виплат. Основу податкової оптимізації складає аналіз змін податкової політики, вивчення законодавства та визначення законності господарських операцій, які дозволяють зменшити податкові виплати.

Податкову оптимізацію сприймають як легальний спосіб скорочення податкових зобов'язань завдяки систематичним правомірним діям платників податків, які передбачають повне використання всіх передбачених законодавством пільг та інших законних методів та засобів, з урахуванням інтересів держави.

Важливо розрізняти поняття "оптимізація" та "мінімізація" податків. Мінімізація податків охоплює всі можливі шляхи зниження податкових зобов'язань, включаючи ухилення від сплати податків, тому її слід розглядати як більш широке поняття. Податкова оптимізація включає в себе методи зменшення

податкових виплат, які базуються на прогалинах в законодавстві або вимагають вибору між альтернативними системами оподаткування, які передбачені чинним законодавством, такі як загальна і спрощена системи оподаткування. Податкова оптимізація є законною діяльністю, спрямованою на пошук найкращого варіанту для здійснення фінансово-господарських операцій. Цей ідеальний сценарій включає в себе не лише мінімізацію податкових виплат, але також врахування всіх можливих наслідків вибору такого підходу, включаючи податкові ризики і відповідальність. Отже, незаконна діяльність не може бути виражена податковою оптимізацією.

До сфери податкової мінімізації входять всі можливі стратегії зменшення податкових обов'язків, включаючи як легальні методи, так і ті, що пов'язані з прямим порушенням законодавства.

Поняття "мінімізація сплати податків" є характерним не тільки для України, але й для багатьох розвинених країн світу. За окремими оцінками, через використання стратегій мінімізації сплати податків щорічно "легалізується" в світі велика сума, приблизно 250-300 мільярдів доларів США, і за даними Світового банку, сфера тіньової економіки щорічно генерує товари і послуги на суму 8-10 трильйонів доларів США [2].

Положення, що регулюють зловживання податковими правами платників в Україні, мають пом'якшений характер у порівнянні із юридичними системами та доктринами, які існують в розвинених країнах Європи і Америки. З точки зору українського законодавства, цей інститут, разом із судовою практикою, щойно формується, що створює площу для обговорення окремих його аспектів і перспектив розвитку.

Водночас явище податкової мінімізації є актуальним у всіх країнах світу. Це пояснюється декількома чинниками, які впливають на схильність платників податків порушувати законодавство з метою зниження податкових витрат: економічні, соціальні, організаційні та правові причини.

Зі статистики, яку представляє Міністерство фінансів України, видно, що 88% підприємств в Україні порушують податкове законодавство. Велика частина цих порушень пов'язана з незаконною мінімізацією оподаткування, що обумовлено недосконалістю податкового законодавства, низьким рівнем кваліфікації учасників податкових відносин та постійними змінами в податковому законодавстві [2].

Отже, податкова оптимізація є ефективною та законною податкового планування, що дозволяє підприємству вивільнити додаткові кошти для власної діяльності. Проте, при впровадженні відповідного комплексу заходів критично важливо уникати податкових спекуляцій чи ухилення від сплати податків.

Список використаної літератури:

1. Податкове планування – збереження активів для бізнесу. Західна консалтингова група. URL : https://zkg.ua/podatkoe-planuvannya-zberezhennya-aktyviv-dlya-biznesu/ (дата звернення: 20.09.2023).

2. Самусевич Я.В., Висорчина А.В. Податкове планування та основи податкової оптимізації : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2021. 344 с.

Греченюк М.М.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071«Облік і оподаткування»,
Королович О.О.,
канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВИХ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ

Основу ефективності функціонування підприємств в нових економічних умовах, поряд з матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, складає здатність менеджменту керувати витратами. Управління витратами є складним і багатогранним завданням. Необхідною умовою вирішення цього завдання є інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, спрямованих на економне використання ресурсів. В системі управління витратами моделювання облікових процесів дає змогу виявити всі можливі закономірності, взаємозв'язки й умови формування витрат в різних реально існуючих умовах і здійснити добір доцільного мінімуму найкращих варіантів рішень. Посилення уваги до теоретичного дослідження облікових моделей обумовлено тим, що на сучасному етапі розвитку обліку головна увага привернена до його реформування у напрямку інтеграції з міжнародною системою. Але інтеграційні процеси стосуються фінансової звітності і уніфікації вимог до неї. Інформаційне забезпечення управління витратами є завданням внутрішньогосподарського обліку, на побудову якого значно впливають галузеві особливості діяльності. Тому дослідження облікових моделей певної галузі, які дають змогу управляти витратами, досить актуальні та мають теоретичну і практичну значущість.

Облікові моделі можуть бути статичними і динамічними. Статичні моделі призначені для опису поведінки об‘єкту у фіксований момент часу. Динамічні моделі

Модель статичного обліку являє собою облік активів і зобов‘язань на звітну дату. Результати статичного обліку призначені для використання, головним чином, при аналізі фінансового стану підприємств, визначенні показників ліквідності. Такі моделі мають на меті надання інформації щодо співвідношення активів та зобов‘язань підприємств. Оскільки у розрахунок показників ліквідності включають тільки власне майно підприємства, то в організаціях потрібно активи розділяти на дві групи, а саме: майно, яке передане державним органом в управління, та власне майно. Звітною формою даної моделі є баланс. Він є основою розрахунків потенційного банкрутства підприємства. На підставі інформації статичного балансу служба замовника має інформацію для прийняття управлінських рішень щодо окремих виробників послуг.

Модель динамічного обліку являє собою систему спостереження фактів господарського життя з метою виміру ефективності діяльності підприємств. Її метою є надання інформації внутрішньому користувачу про фінансові результати діяльності, тобто співвідношення доходів і витрат кожного підприємства –

виконавця робіт. Оскільки темою даного дослідження є облікові процедури в управлінні витратами, розглянемо методологію формування динамічних моделей з цією метою.

Облікові динамічні моделі мають забезпечити керівництво підприємств – виробників послуг і організацію служби замовника інформацією про розмір витрат; здійснювати групування витрат за місцями виникнення (виробничі підрозділи), за видами послуг і робіт, за статтями витрат, за нормами і відхиленнями від норм. Такі вимоги визначають побудову багаторівневої моделі обліку виробничих витрат на надання житлово-комунальних послуг у системі управлінського обліку.

В діючій практиці обліку витрат підприємств має застосування знеособлений метод обліку витрат у цілому по підприємству. Дослідження особливостей організації виробництва на підприємствах житлово-комунального господарювання показує, що в більшості випадків це масове виробництво. Винятком є тільки надання послуг за індивідуальними замовленнями населення. При цьому характерним є також і те, що існують постійні тарифи на надані послуги, а собівартість послуг обчислюється по закінченні звітного періоду.

Особливості діяльності підприємств визначають вибір об'єктів і методів обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості послуг і робіт. У той же час вони обумовлюють специфіку застосування того чи іншого методу обліку витрат на зазначених підприємствах. Усі разом вони є передумовами моделювання управлінського обліку.

Ефективним інструментом управління витратами є моделі обліку витрат за нормативами. Облік витрат за нормативами – найбільш передовий, прогресивний метод оперативного управління й обліку витрат на виробництво. При даному методі облік витрат наочно відбиває технічні й організаційні зрушення у виробництві, їхню економічну ефективність. Він є універсальним і може бути організаційно поєднаний із усіма іншими методами. Тому правильніше називати його не методом, а варіантом обліку витрат на виробництво, який доцільно застосовувати у процесі управління витратами.

Можливість і доцільність застосування цього прогресивного методу обліку витрат загальновизнана. Сьогодні у наукових колах основна полеміка ведеться навколо місця управлінського обліку в системі бухгалтерського обліку і фінансового менеджменту; переваг і недоліків американських систем «стандарт-кост» і «директ-костинг»; доцільності поділу бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський за аналогією з практикою деяких західних країн.

Однак, усвідомлюючи значимість вищезгаданих проблем, слід звернути увагу на вирішення питань інформаційного забезпечення управлінського обліку як основу його ефективного функціонування. Прийняття концепції організації й інформаційного забезпечення управлінського обліку на принципах нормативного обліку дозволяють усунути значну частину протиріч, яка виникає з проблематики управління витратами. Інакше кажучи, нормативний облік – це сутність моделі динамічного управлінського обліку.

Парадигма нормативного обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості, як відомо, полягає в оперативному обліку витрат за нормами і

відхиленнями від норм, а також систематичному обліку змін норм. Ці основні принципи нормативного обліку дозволяють найбільш ефективно використовувати дані обліку для управління виробництвом, сприяють дотриманню встановлених норм витрат, здійсненню контролю за виконанням бізнес-плану, забезпечують правильне числення собівартості послуг й ефективне управління витратами.

При організації нормативного обліку необхідно виходити з галузевих принципів його моделювання з урахуванням специфіки виробництва. При цьому можна виділити найважливіші положення, що є загальними для всіх галузей матеріального виробництва і які роблять його універсальним. Це – попереднє обчислення нормативної собівартості одиниці продукції чи її частин на початок звітного періоду, що і береться за основу розрахунку фактичної собівартості; бухгалтерський облік витрат на виробництво по виробах і статтях витрат, а також за місцями їх виникнення (цехах, переділах) за діючими нормами і відхиленнями від норм; поточний облік відхилень і змін діючих норм; числення фактичної собівартості виробів шляхом алгебраїчного додавання нормативної собівартості на початок місяця з відхиленнями від норм і змінами норм на одиницю продукції, що виявлено протягом місяця.

Список використаної літератури:

1. Гриньов А.В., Компанієць О.А. Знання як основний ресурс сучасної економіки. Академічний огляд. 2010. № 1 (32). С. 16-22.
2. Кузнецов А.А. Управлінський контроль: місце, сутність та призначення. Європейський вектор економічного розвитку. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля. 2015. № 2 (19). С. 97-106.

Гринявський С.М.,
аспірант,
НААН «Інститут аграрної економіки»,
Жук В.М.,
докт.екон.наук, професор, академік НААН,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

«НАРОДНІ ЗВИЧАЇ» ЯК ДОМІНУЮЧА ІНСТИТУЦІЙНА ОЗНАКА

Звичайна діяльність людей здійснюється не в ізольованому просторі, а в певному суспільно - економічному середовищі і проявляється через індивідуальні та колективні дії. В межах економічного та соціального порядків для досягнення успіху та навіть прийняття того чи іншого рішення потребують певних алгоритмів чи навіть схем, які в свою чергу за своєю сутністю є певними інститутами.

Інституціоналізм – дуже широке наукове поняття, яке слід було би сприймати не як окрему теорію, а як сукупність наукових доктрин. Всі вони об'єднуються тим, що центральною категорією аналізу вважають поняття «інститут» як стійку форму людської поведінки і виводять з інститутів усе різноманіття економічного та соціального життя [1, с.88].

Термін «інституціоналізм» (англ. institutionalism від лат. institutio – образ дії, звичай, напрям, вказівка) вперше використав американський економіст У. Гамільтон. Беручи учать у зборах Американської економічної асоціації в 1918р., він застосував це слово для позначення системи поглядів на суспільство й економіку, в основі якої лежить категорія інституту [2], а згодом запропонував його у статті до «Енциклопедії суспільних наук» (1932): «Інституції – це вербальний символ для кращого опису групи суспільних звичаїв. Вони означають переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу.

Поняття «інститут» є центром, ядром інституціональної теорії. Як вважається, воно було запозичене економістами з соціальних наук, зокрема з юриспруденції і соціології. Тому сутнісними характеристиками цієї категорії є як юридичні норми, так і порядок встановлення зв'язків між ними, що дає змогу впорядкувати (регламентувати) стосунки між суб'єктами права з метою надання їм стійкого характеру, для чого і створюються відповідні організаційні структури та органи контролю У визначенні сутності цього поняття немає однозначності, що певною мірою ускладнює його застосування, а також кристалізує суперечності в поглядах на саму теорію інституціоналізму.

За визначенням У. Гамільтона, інститут – це «словесний символ, введений для кращого опису групи суспільних звичаїв», «спосіб мислення», який став звичкою для групи людей або звичаєм для народу. Дослідник твердив, що «інститути установлюють межі й форми людської діяльності. Світ звичаїв і традицій, до якого ми пристосовуємо наше життя, являє собою сплетіння й безперервну матерію інститутів» [2].

Як було вже зазначено, велика кількість дослідників відзначають багатоплановість цього терміна, адже під інституцією вони підводять і державу, і сім'ю, і звичаї, і організації тощо; по-друге, у використанні поняття «інституція» опосередковується логічна процедура виведення мікроявищ та процесів на макрорівень; по-третє, воно пов'язуються з організаційно-правовим оформленням забезпечених легітимністю явищ; по-четверте, домінуючою тут є ознака соціальності, але не позбавлена природних, психологічних засад.

Зазначимо, що вихідною категорією інституціоналізму, безперечно, є термін «інституція», під якою попри незначні відхилення у формулюваннях, пропонуємо розуміти навички мислення у вигляді стандартів поведінки, звичок, рутини, традицій, звичаїв у економічній, соціальній, політичній або будь-якій іншій сфері в межах системи формальних та неформальних норм. Це визначення не є достатнім, але воно більшою мірою, ніж інші, дозволяє виділити основні інституційні ознаки.

У повсякденній мові – це інше слово для позначення «процедури», «загальної згоди» чи «домовленості»; книжною мовою – народні звичаї, так само як і грошова економіка, класична освіта, фундаменталізм та демократія є «інституціями» [2].

Отже, виходячи з представлених досліджень варто визначити, що однією з основних інституційних ознак є та яка спирається на культурні норми і традиції, наголошуючи, що інституції не стільки обмежують, скільки спрямовують, полегшують та заохочують людську діяльність. Тому саме народні звичаї

проходять столітню історію еволюції і навіть більше, адже: "дозволено те, що не заборонено" це і є загальний принцип того що не має сенсу докорінно змінювати звичний хід життя й правила поведінки. В Україні також є приклади саме таких звичаїв, наприклад мовчазна згода дії національних звичаїв, звичай першого займу тощо.

Список використаної літератури:

1. Жук В. Розвиток теорії бухгалтерського обліку: інституціональний аспект: монографія. Київ, ННЦ «IAE», 2018. 408 с.

2. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки. URL: http://pidruchniki.ws/15840720/politekonomiya/istoriya_ekonomiki_ta_ekonomichnoyi_dumki

Demianyshyna O.A,
doktor nauk ekonomicznych, profesor nadzwyczajny w Katedrze Finansów, Rachunkowości i Bezpieczeństwa Gospodarczego,
Lysa D.V.
Student studiów magisterskich,
Pavlo Tychyna Państwowy Uniwersytet Pedagogiczny w Humaniu

KSIĘGOWOŚĆ, KONTROLA I ANALIZA KOSZTÓW PRODUKCJI ORAZ KALKULACJA KOSZTÓW PRODUKTÓW

Ustanowienie terminowej i wiarygodnej księgowości jest kluczem do zapobiegania oszustwom i przekraczaniu kosztów oraz zwiększania wydajności pracy, zmniejszenie kosztów produkcji i rentowności - wszystko to można osiągnąć tylko dzięki dobrze ugruntowanej księgowości i kontroli. Zrozumienie znaczenia kosztów jest niezbędne do skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem. W trakcie działalności produkcyjnej gromadzone są koszty materialne i niematerialne. Oba koszty mogą być bezpośrednie i pośrednie.

Mówiąc o perspektywach nowego systemu warto zauważyć, że państwo otrzyma dodatkowy udział w zyskach, ale przedsiębiorstwa, z których większość znajduje się w zdestabilizowanej sytuacji, nie są w stanie ponieść dodatkowych kosztów, ponieważ znacznie zmniejszą one rentowność i stabilność finansową podmiotów gospodarczych [1].

W rachunkowości stosowane są różne dokumenty do rejestrowania kosztów materialnych i niematerialnych. Koszty są alokowane do kosztów bezpośrednich, ogólnych i administracyjnych oraz kosztów wad przy użyciu kont księgowych.

Ważną zasadą rozliczania kosztów bezpośrednich produkcji i kosztów wad (konta 23 i 24) jest prowadzenie księgowości analitycznej według grup nomenklaturowych.

Rozliczanie kosztów bezpośrednich (produkcji w toku) nie jest uszczegóławiane do przedmiotów produkcji (produktów, usług), ale prowadzone jest zbiorczo według grup produktów: pozwala to na bardziej ukierunkowaną akumulację kosztów, ponieważ produkty o tej samej strukturze kosztów są pogrupowane w grupy nomenklaturowe; na

poziomie grupy nomenklaturowej ustalany jest cel podatkowy dla wytworzonych produktów.

Zaleca się łączenie w grupy nomenklaturowe produktów, które mają taką samą strukturę kosztów dla celów księgowych i podatkowych oraz są związane z tym samym rodzajem działalności.

W krajowej praktyce rachunkowości i kalkulacji kosztów i kalkulacji kosztów, takie metody jak rachunek kosztów docelowych i "kaiser-costing". Powyższe metody przynoszą oczekiwany rezultat. Metody te przynoszą oczekiwane rezultaty w branżach, które wytwarzają społecznie ważne produkty i wykonują społecznie pożądane prace i usługi (transport, budownictwo, przemysł spożywczy, mieszkalnictwo i usługi komunalne itp.) [2].

Wprowadzone przez Radę UE zmiany stawek VAT w regionie europejskim są jednym z kroków w kierunku przekształcenia obecnego systemu administracji VAT zgodnie z kryteriami optymalizacji kosztów [3].

Kalkulacja kosztów jest niezbędna do określenia najbardziej opłacalnych usług i towarów do produkcji. Znajomość kosztów towarów i wydatków na każdym etapie produkcji daje możliwość uzyskania oszczędności. Istnieje kilka sposobów ewidencjonowania kosztów produkcji, które różnią się sposobem ich odzwierciedlenia w dokumentach podatkowych. Więcej informacji na temat głównych kategorii wydatków i sposobów ich ewidencjonowania można znaleźć poniżej.

Koszty składające się na koszt usług lub towarów różnią się pod względem ich znaczenia w produkcji towarów i ich składu. Na przykład wynagrodzenia pracowników i koszty surowców są kosztami produkcji, podczas gdy koszty zarządzania i utrzymania są uważane za ogólne koszty produkcji.

Skład pozycji i ich lista znajduje odzwierciedlenie w zasadach rachunkowości jednostki. Jest on ustalany przez samą jednostkę z uwzględnieniem następujących czynników: metodologii planowania kosztów; sektora przemysłu; specyfiki procesu produkcyjnego; rodzaju produktu.

Do rozliczania kosztów produkcji wykorzystywane są pozycje kalkulacyjne - rodzaj kosztu, który tworzy koszt towarów. Przypisując produkcję do takich pozycji, można obliczyć koszt części poszczególnych półproduktów lub wyrobów gotowych.

Rozliczanie kosztów produkcji pozwala usystematyzować wydatki, szczegółowo obliczyć koszt wszystkich rodzajów towarów i półproduktów oraz określić zysk [4].

Zgodnie z przepisami konto 23 przeznaczone jest do ewidencji informacji o kosztach wytworzenia produktów (robót, usług). W szczególności konto to służy do ewidencji kosztów przedsiębiorstw przemysłowych z tytułu wytworzenia produktów na odrębnych subkontach. W takim przypadku zaleca się otwarcie oddzielnych subkont, jeśli firma będzie miała różne zakłady produkcyjne. Jeśli spółka wytwarza ten sam rodzaj produktów (produkty metalowe), wystarczy jedno konto syntetyczne.23 Na tej podstawie spółka musi określić przedmiot wydatków. Przedmiotem wydatku jest produkt, praca, usługa lub działalność przedsiębiorstwa, która wymaga ustalenia kosztów związanych z jego wytworzeniem (wykonaniem).

Kwestia tego, jakie dokumenty powinny być wykorzystywane do potwierdzenia kosztów pracy i ujednoliconej składki na ubezpieczenie społeczne, jest dość

kontrowersyjna. Pojawiają się opinie, że do tego celu potrzebny jest cały pakiet dokumentów: timesheety, zlecenia pracy, ewidencja produkcji itp. na podstawie których naliczane są wynagrodzenia na liście płac. Jesteśmy zdania, że sam odcinek wypłaty jest wystarczający do potwierdzenia kosztów produkcji.

Zastosowanie zagranicznych metod rachunkowości kosztów i kalkulacji kosztów produktów (robót, usług) w praktyce krajowej wymaga zasadniczych zmian w tradycyjnym podejściu do rachunku kosztów i rewizji poglądów na jego znaczenie w zarządzaniu działalnością przedsiębiorstwa. Firmy krajowe powinny porzucić metody wyceny opartej na kosztach i wykorzystywać cenę wyrobów gotowych jako narzędzie do zarządzania swoimi kosztami i zwiększania konkurencyjności.

A zatem, brak nowoczesnej klasyfikacji metod rozliczania kosztów produkcji i kalkulacji kosztów produkcji ma negatywny wpływ na stan rachunkowości i całej pracy ekonomicznej w ukraińskich przedsiębiorstwach. Naszym zdaniem najbardziej naszym zdaniem najbardziej efektywną metodą rozliczania kosztów jest metoda procesowa. Metoda ta pomaga zrozumieć kwotę wydatków i w jakim procesie, co pomaga głównemu księgowemu i kierownictwu monitorować efektywność. i kierownictwu w monitorowaniu wydajności danej lub innej jednostki, która wykonuje określony proces. Metoda kalkulacji kosztów oparta na procesach pomaga również kierownictwu opracować plan, aby zaoszczędzić pieniądze, ale nie zaszkodzić procesowi produkcyjnego i zapewnić, że oszczędności te nie wpłyną na jakość produktu. na jakość produktu.

Jednak każda firma wybiera własną i politykę księgowania kosztów, która będzie najbardziej wydajna i optymalna dla księgowego.

Lista referencji:

1. Skrypnyk, S., Boiarova, O. and Demianyshyna, O. (2022), “Expectations of business from the new taxation system”, Ekonomika ta derzhava, vol. 1, pp. 13–18. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.13

2. Чичуліна К.В., Міщук Є.М., Арзуманян А.С. Сучасні методи обліку витрат. Економіка та суспільство. 2017. №13. С. 1435 – 1442.

3. Shapovalova, A., Demianyshyna, O., Kudlaieva, N., Plekan, M., & Skrypnyk, S. (2023). The Value-Added Tax (VAT) administration benchmarking: A case study of Western European countries. Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR), 10(5), 855–870. https://doi.org/10.15549/jeecar.v10i5.1240

4. Облік витрат на виробництво. Головбух - все для сучасного бухгалтера! : веб-сайт. URL: https://www.golovbukh.ua/article/9446-oblk-vitrat-na-virobnitstvo

Максименко Д. В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет,
Дубровський М. В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівський державний університет

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасний внутрішньогосподарський (управлінський) облік, використовуючи зовнішню та внутрішню інформацію, забезпечує потреби не тільки виробництва, а й маркетингу, управління дослідженнями та інших функцій бізнесу. Він здійснює аналіз діяльності з врахуванням як поточних, так і довгострокових цілей, розробляє методи отримання інформації про вирішальні чинники успіху: якість, інновації, час тощо.

Основним напрямком побудови внутрішньогосподарського обліку обрано групування затрат за об'єктами та суб'єктами господарського процесу: місцями виникнення (центрами витрат) і центрами відповідальності. Основними місцями виникнення (центрами) витрат мають бути: вид виробництва; вид структурних виробничих (технологічних або організаційних) підрозділів. Центром відповідальності вважається місце, де виникають правові відносини між учасниками господарських процесів.

Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це складова частина загальної системи бухгалтерського обліку, яка акумулює і систематизує витрати для оцінки запасів і визначення фінансових результатів, забезпечення контролю, проведення аналізу та прийняття управлінських рішень. Базою для побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського обліку є бухгалтерський фінансовий облік.

Для побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського обліку витрат у першу чергу потрібне визначення характеру технології. Як фактор, який впливає на побудову обліку витрат, технологічний процес виробництва класифікують за такими ознаками: за характером одержання продукту праці; за характером технології; за характером організації; за характером продукції.

На побудову бухгалтерського обліку витрат виробництва впливає характер продукту праці. Продукція може вважатися з точки зору даного виробництва не готовою, але придатною для промислового споживання, тому при побудові обліку виробничого процесу потрібно чітко розмежувати поняття «готовий продукт», «напівфабрикат», «напівпродукт».

Персональна відповідальність за результати роботи пов'язана не тільки з кількісними та якісними характеристиками використання ресурсів та формування вартісних показників, але й з прогнозними рішеннями. А для цього потрібна додаткова інформація про витрати. Ця характеристика має відображати не просто

те, що затрачено, але й давати такі дані про відповідність витрат заздалегідь визначеним параметрам (бізнес-плану, нормам, кошторису тощо), визначення причин цих змін, ініціаторів економії або винуватців перевитрат, де саме, на якій операції, на якому процесі (фазі, ділянці тощо) виникли відхилення, ступінь використання виробничих потужностей та інше.

Список використаної літератури:

1. Литвин Ю. Я., Олійник В. М. Прогресивні методи обліку витрат на виробництво (вітчизняні і зарубіжні), Тернопіль: Збруч, 2017. 218 с.
2. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік, Київ, 2013. 688 с.

Задорожній Р. С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаське навчально-наукове відділення Львівського
національного університету ім. Івана Франка
Науковий керівник: канд. екон. наук., доцент,
доцент кафедри соціального забезпечення та управління
Гончаренко О. О.
Черкаське навчально-наукове відділення Львівського
національного університету ім. Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Застосування моделювання в бухгалтерському обліку з метою визначення фінансових результатів повинно базуватися на спрощенні та абстрагуванні при побудови моделей і враховувати організаційно-технологічні особливості сільськогосподарського виробництва.

Враховуючи особливості формування доходів і витрат інформаційно-матрична модель фінансових результатів, що містить джерела отриманого доходу й понесені за звітний період витрати, передбачає розташування по горизонталі та вертикалі субрахунків до рахунків з обліку доходів і витрат. При порівнянні окремих видів доходів з витратами, що з ними пов’язані, розраховується відповідний фінансовий результат ($ФР_1$-$ФР_{13}$). У свою чергу, загальний фінансовий результат від реалізації активів ($ФР_р$) обчислюється шляхом порівняння доходу від їх реалізації з собівартістю, адміністративними витратами та витратами на збут ($ФР_1$-$ФР_6$):

- від реалізації готової продукції ($ФР_1$) = Кт 701 (без ПДВ) – Дт 901;
- від реалізації робіт і послуг ($ФР_2$) = Кт 703, 713 (без ПДВ) – Дт 903;
- від реалізації іноземної валюти ($ФР_3$) = Кт 711 – Дт 942;
- від реалізації оборотних активів ($ФР_4$) = Кт 712 (без ПДВ) – Дт 943;
- від реалізації фінансових інвестицій ($ФР_5$) = Кт 741 – Дт 971.

Фінансові результати від реалізації ($ФР_р$) = $ФР_1 \pm ФР_2 \pm ФР_3 \pm ФР_4 \pm ФР_5$ – Дт 92, 93.

Аналогічним чином розраховується фінансовий результат від зміни цін ($ФР_6$-$ФР_9$), від володіння активами ($ФР_{10,}$ $ФР_{11}$) та від інших операцій ($ФР_{12}$-$ФР_{14}$):

– від первісного визнання та від зміни вартості активів ($ФР_6$) = Кт 710 – Дт 940;

– від операційної курсової різниці ($ФР_7$) = Кт 714 – Дт 945;

– від курсової різниці від фінансової та інвестиційної діяльності ($ФР_8$) = Кт 744 – Дт 974;

– від переоцінки необоротних активів ($ФР_9$) = Кт 746 – Дт 975;

Фінансові результати від зміни цін ($ФР_ц$) = $ФР_6 \pm ФР_7 \pm ФР_8 \pm ФР_9$.

– від фінансової оренди активів ($ФР_{10}$) = Кт 733 – Дт 952;

– від володіння фінансовими інвестиціями ($ФР_{11}$) = $К^т$ 72, 73 – Дт 95, 96;

Фінансові результати від володіння активами ($ФР_в$) = $ФР_{10} \pm ФР_{11}$;

– від порушення умов договорів та законодавства ($ФР_{12}$) = Кт 715, 746 – Дт 948, 977;

– від інших операцій ($ФР_{13}$) = Кт 716, 717, 718, 719, 745 – Дт 941, 944, 946, 947, 949, 951, 970, 976, 977;

Фінансові результати від інших операцій ($ФР_о$) = $ФР_{12} \pm ФР_{13.}$

Фінансові результати підприємства (ФР) = $ФР_р \pm ФР_ц \pm ФР_в$ – Дт981 $\pm ФР_о$.

Розроблена модель фінансових результатів розширює можливості фінансового й управлінського обліку та аналізу фінансових результатів і може бути використана при впроваджені автоматизованої обробки інформації, що підвищить ефективність прийняття управлінських рішень щодо управління прибутком.

Розмір доходів у сільськогосподарських формуваннях значним чином залежить від співвідношення попиту й пропозиції, масштабів охоплення ринків збуту, напрямів державного регулювання тощо, а тому визначається дією об'єктивних чинників, тоді як процес формування витрат контролюється саме в межах підприємства. Особливості виникнення витрат у розрізі видів робіт (послуг), центрів виникнення витрат та відповідальності можуть бути покладені в основу матриці поточних витрат підприємства. Звичайно, в ній знаходять відображення найбільш типові витрати сільськогосподарських підприємств, які для потреб кожного конкретного підприємства можуть бути уточнені чи деталізовані за різними ознаками.

Моделювання фінансових результатів крім побудови інформаційно-матричних моделей передбачає також виявлення економіко-математичної залежності (кореляції) фінансових результатів від впливу окремих суб'єктивних чинників. Для цього необхідно встановити взаємозв'язки змінних, що характеризують поведінку системи, в нашому випадку – фінансових результатів.

При проведенні кореляційно-регресійного аналізу алгоритм дослідження динаміки системи (фінансових результатів) зводиться до наступного: визначення системи та її компонентів; складання математичної моделі й врахування необхідних припущень; запис рівнянь, що описують поведінку моделі;

вирішення рівнянь відносно бажаних змінних; аналіз рішення й припущень; за необхідності проведення повторного аналізу (синтезу) системи.

При визначенні компонентів системи необхідно враховувати, що залежність Y (залежної змінної) від X (незалежної змінної) може бути функціональною або стохастичною. При розрахунку фінансових результатів діяльності до оподаткування (залежної змінної) найчастіше прослідковується стохастична (імовірнісна) залежність, коли кожному значенню незалежної змінної відповідає декілька значень результативного показника, які передбачити неможливо через вплив неконтрольованих випадкових чинників. Після відбору чинників та оцінки вихідної інформації важливим завданням у кореляційному аналізі є моделювання зв'язку між чинниками та результативним показником, тобто підбір відповідного рівняння, яке найкраще описує досліджувані залежності.

Отже, застосування в практичній діяльності агроформувань результатів інформаційного моделювання прискорить процедури внутрішнього контролю й аналізу доходів, витрат та фінансових результатів, а також спростить впровадження на підприємствах автоматизованого обліково-контрольного процесу.

Zozulyak M.,
art. teacher of the Department of Accounting and
Taxation and Marketing
Mukachevo State University
Zozulyak D.,
recipient of higher education OS «Master»
specialty 071 «Accounting and taxation»,
Mukachevo State University

THEORY OF CONSTRAINTS IN MANAGEMENT ACCOUNTING

Management accounting is one of the most effective tools production and economic relations and changes with them. To date, when there are new types of such relations, namely: globalization, increased competition, rising costs and inflation, which clearly demonstrated that changing only the management system without restructuring production technologies, internal communications, customer relations will not allow the company to leave to industry or market leaders. With the change of economic mechanism should change a control vector: management accounting from a simple function of management needs to expand to a global information system that permeates all levels of industrial and economic relations. One such system is the Theory of Constraints.

Elijah Goldratt formulated the idea of this theory in a series of publications. Among Ukrainians, such scientists as Serhiy Hvozdyov, Mykhailo Kolisnyk, Andriy Kolotov and Yulia Plieva, Serhiy Bublyk, Anatoliy Karpov and other, studied Theory of Constraints. Foreign scholars such as Thomas Corbett, Ray Harrison, Eric Norin, Peter Brewer created the concept of «continuous improvement».

The basic concept of production management is production capacity enterprises, if the set of resources used to perform current activities [1]. All resources that ensure production balance the ideal production. Problematic areas were created by constraints, which include factors limiting the implementation of the production program of the enterprise. Restrictions can be external or internal. External - effective demand, market share, sectoral upward or downward trends. Internal restrictions, called bottlenecks, are resources, when operation of which the required capacity utilization exceeds the maximum allowable (practical) capacity of such a resource.

The first mention of the method of Throughput accounting (TA) was founded in the work of E. Goldratt «The Goal» [2; 3]. It described the principles of the theory of constraints, as well as, albeit superficially, its accounting aspect. The catalyst for the emergence of the TA - method has become the work of T. Johnson and R. Kaplan, with critical remarks about aging management accounting [4].

Among the first scientific publications in the field of research of the TA - method were articles by D. Galloway and D. Waldron in the journal «Management Accounting» [5].

In 1999, the Institute of Management Accounting (IMA USA) issued a standard for management accounting «Theory of Constraints (TOC) Management System Fundamentals». This standard was justified the role of management accounting in the application TOC at the enterprises [6].

In 2007, S. Bragg's wrote the work «Throughput accounting: guide to constraint management», in which he described the most comprehensive system of the TA - method in comparison with other methods of management accounting, analytical, control aspects, features budgeting, reporting options, calculation of the main performance indicators of the enterprise [7; 8].

Every company is created to achieve a certain goal. Goal achievement is measured in units of purpose. The speed at which the company generates these units per unit time, called Pass (Throughput) [9].

TOC formulated a systematic process management due to limitations. It is known as «5 focusing steps» in particular:

1) find the limitations of the system;
2) decide how to make the most of the system's limitations;
3) subordinate all the last elements of the system to this decision;
4) expand system limitations;
5) return to step 1 if the restriction eliminated by previous steps [10].

In the accounting system, management accounting in particular, is a system of measurements (system of indicators). As a rule, key and secondary indicators are determined. Key indicators have been usually related to the main objectives of the establishment and operation of the company. As auxiliary indicators can act the most various sizes. For example, the number of new customers (possible criterion for evaluating the sales manager), the average check (criterion for the effectiveness of the store), and so on, but secondary indicators must be correlated with the main ones [11].

One of the key points underlying the TOC is that each system, for example, in commercial organization, has at least one restriction. In order to improve the system performance, it is necessary to manage its limitations.

Thus, if the company implements the system the management accounting, which is based on the theory of constraints, it will provide getting a unique system, that allows the company to assess the profitability or loss of the product groups, warehouses, major customers, outlets and so on.

References:

1. Голов С. Управлінський облік на основі теорії обмежень / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. - 2012. - № 6. - С. 40-48
2. Goldralt E.M. Cost Accounting: The Number One Enemy of Productivity. International Conference Proceedings, American Production and Inventory Control Society. 1983.
3. Goldratt, E.M. From Cost World to Throughput World. // Advances in Management Accounting. 1992. - P. 35-53.
4. Johnson H.T., Kaplan R.S. Relevance Lost: The Rise and Fall of Management accounting / H.T. Johnson, R.S. Kaplan // Cambridge, Mass.; Harvard Business School Press. – 1987.
5. Galloway, D. Waldron, D. Throughput accounting – 1: The need for a new language for manufacturing / Galloway D. & Waldron D. // Management accounting. – 1988. – P. 34–35.
6. Theory of constraints (TOC) Management System Fundamentals. Institute of Management Accounting. – June 1999. – 60 p.
7. Bragg S.M. Throughput accounting: a guide to constraint management. – John Wiley & Sons, Inc. – 2007.
8. Horngren C.T. Cost Accounting: Managerial Emphasis / C.T. Horngren, S.M.Datar, G. Foster. – Eleventh Edition. – New Jersey: Prentice Hall, 2003. – 855 p.
9. Caspari J.A. Management dynamics. Merging Constraints Accounting to drive improvement / J.A. Caspari, P. Caspari. – New Jersey: John Waley & Sons, Inc., 2004. –327 p.
10. Фоміна О.В. Управлінський облік за теорією обмежень / Management accounting according to the theory of constraints / Фоміна О.В. // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 3, 2015. – С. 920–925.
11. Григоренко О.С. Управлінська звітність за теорією обмежень / О.С. Григоренко // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки. - 2018. - № 6. - С. 46-52.

Іванчишина Т. С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівський державний університет
Максименко Д. В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ЛОГІСТИЧНИЙ КОНТРОЛЬ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

На відміну від внутрішнього контролю логістичний контроль в управлінні корпоративною структурою покликаний створити відповідні ланцюги цінностей через весь ланцюг створення вартості та забезпечити можливість прийняття адекватних управлінських рішень. Він є упорядкованим та безперервним процесом відслідковування, обробки, аналізу логістичної інформації для виявлення відхилень в логістичних показниках, з'ясування причин їх виникнення з одночасним коригуванням поставлених завдань. Порівняно з системою контролю витрат в управлінні дрібносерійними промисловими підприємствами та підприємствами з одиничним типом виробництва [1] логістичний контроль в межах корпоративної структури має відображати такі напрямами витрат: 1) за підприємствами-учасниками, 2) за видами діяльності корпоративної структури, 3) за ступенем контрольованості; 4) за рахунками аналітичного обліку; 5) по відношенню до логістичної системи, сформованої корпоративною структурою; 6) за характером змінності; 7) за характером логістичних операцій; 8) за логістичними функціями; 8) за структурою та функціональністю логістичних процесів, 9) за центрами витрат і центрами відповідальності; 10) за періодом виникнення; 11) за ступенем стимулювання. Представлені напрями витрат враховують функції та завдання контролінгу [2], базуються на принципи логістичного управління, що дозволяє оцінити абсолютні їх обсяги у процесі здійснення господарської діяльності, вирішити завдання з обґрунтування оптимальних обсягів, вдосконалення структури, посилення дієвості систем логістичного контролю.

Для забезпечення ефективного управління витратами в корпоративних структурах впровадження логістичного контролю має відповідати таким вимогам:

1) адекватність цілям управління та інтеграція на різних етапах управлінського процесу;

2) врахування основних факторів, що впливають на функціонування логістичної системи та врахування взаємозв'язків між ними;

3) відображення особливостей діяльності логістичної системи, деталізація логістичних показників та всіх її елементів;

4) гнучкість та адаптованість до умов вирішення поставлених завдань;

5) ефективність, що полягає у перевищенні результатів від функціонування системи над витратами на реалізацію даної системи.

Дотримуючись визначених вимог, логістичний контроль в управлінні витратами корпоративної структуру доцільно здійснювати завдяки функціонуванню відповідного централізованого органу, до складу якого мають входити компетентні працівники підприємств-учасників корпоративної структури. Метою його діяльності є розробка ефективної системи контролю за логістичними потоками (фінансовими, матеріальними, інформаційними) на основі прийняття обґрунтованих управлінських рішень, направлених на оптимізацію обсягів витрат підприємств-учасників та корпоративної структури в цілому. Відповідно до мети завдання мають включати контроль виконання логістичних процедур та ведення їх архіву, контроль стратегічного і поточного планування логістичних потоків, контроль виконання бюджетів, розробку механізмів узгодження інтересів учасників логістичних ланцюгів та удосконалення процедур їх взаємодії, контроль реалізації проектів з оптимізації логістичної інфраструктури, контроль інформаційно-аналітичного забезпечення управління господарською діяльністю та розробка заходів щодо його дієвості, формування необхідного кадрового забезпечення, пошук методів мінімізації сукупних витрат і збереження якості продукції та сервісу .

При цьому основними етапами логістичного контролю в управлінні витратами корпоративної структури мають бути такі: організаційний (вивчення вимог нормативно-правових актах та внутрішніх розпорядчих документів щодо оцінки, обліку та контролю витрат; обґрунтування можливих недоліків в управлінні витратами корпоративної структури, яка функціонує у вигляді логістичної системи; моніторинг попередніх результатів контролю та виправлення ідентифікованих проблем; розробка методики логістичного контролю витрат); методичний (безпосередній логістичний контроль витрат на основі сформованого алгоритму та оцінка ефективності використання логістичних підходів до управління ними); результативний (узагальнення результатів та формування пропозицій в розрізі витрат як об’єктів контролю щодо покращення управління ними).

Застосування логістичного контролю в управлінні витратами корпоративних структур забезпечить використання механізмів логістичного управління, що створюють синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку, аналізу) та відповідну ієрархію управлінського персоналу. Разом з цим, впровадження логістичного контролю в управлінні витратами корпоративних структур вимагає відповідних фінансових, кадрових, інформаційних ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Костирко Р.О. Розвиток методології внутрішнього контролю витрат підприємства / Р. О. Костирко // Фінанси, облік, банки. – Випуск № 1 (15). – 2009. – С. 12.

2. Паскалова А. Г. Класифікація витрат підприємства відповідно до функцій та завдань контролінгу/ А.Г. Паскалова // Бізнесінформ – 2013. – № 2. – С. 214.

Казинці Н. П.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Максименко Д. В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Сучасний стан організації бухгалтерського обліку в Україні не можна вважати досконалим, оскільки на даному етапі розвитку економіки України обов'язковою умовою ефективної підприємницької діяльності є реформування системи бухгалтерського обліку та аудиту у відповідності до потреб користувачів.

Бухгалтерський облік є упорядкованою системою виявлення, вимірювання, реєстрації, узагальнення, накопичення та надання інформації про діяльність юридичної особи зацікавленим користувачам для використання при прийнятті управлінських рішень. Інформація, як продукт бухгалтерського обліку, має бути своєчасною, достовірною, повною та неупередженою.

Серед основних проблем організації бухгалтерського обліку, можна виділити такі:

- Недосконаліть законодавчого регулювання. Досить вагомим є визначення переваг ведення бухгалтерського обліку за національними чи міжнародними стандартами. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» визначає перелік суб'єктів господарювання, які за тим чи іншим критерієм повинні вести бухгалтерський облік за МСФЗ.

- Зміни в оподаткуванні. Зміни в податковому законодавстві і розробка податкових стимулів для підтримки різних секторів економіки впливають на методи бухгалтерського обліку.

- Цифрова трансформація. Впровадження нових технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн і хмарні рішення, вимагає переосмислення практик бухгалтерського обліку та захисту фінансової інформації.

- Боротьба з шахрайством і фінансовою злочинністю. Захист від фінансових махінацій та шахрайства вимагає розвитку більш ефективних методів їх виявлення та запобігання.

- Глобалізація і міжнародні операції. Зростаюча кількість компаній, що працюють на міжнародному рівні, ставить перед собою завдання бухгалтерського обліку, щодо узгодження інтернаціональних операцій та валютних питань.

- Звітність та відкритість інформації. Зростаючі вимоги до звітності та відкритості фінансової інформації спонукають компанії до більшої транспарентності.

- Галузева специфіка обліку та звітності. Існують ґрунтовні відмінності у застосуванні вимог національних стандартів підприємствами різних галузей. І хоча держава в особі Міністерства фінансів встановлює певні вимоги і стандарти

фінансової звітності, контроль за виконанням цих вимог знаходиться на неприйнятно низькому рівні.

- Підготовка бухгалтерських кадрів. Бухгалтери повинні постійно навчатися і оновлювати свої навички для впровадження нових технологій та забезпечення відповідності змінам в законодавстві. Для цього в Україні потрібностворити систему постійного підвищення бухгалтерських кадрів,яка б відповідала міжнародним вимогам, а саме стандартамосвіти Міжнародної федерації бухгалтерів. Мета такої системи – кваліфікаційний рівень професійного бухгалтера як загальноприйнятий у міжнародній практиці має відповідати європейському рівню [1].

Проблема визначення напрямків розвитку обліку та аудиту в Україні міститься в тому, щоб через усвідомлення її теперішнього стану та властивих недоліків визначити шляхи збільшення інформаційних, організаційних та інших можливостей цієї системи, щодо управління підприємствами. Зміни в бухгалтерському обліку повинні прийматися опираючись на роль обліку в суспільному житті країни з урахуванням її поточних і перспективних завдань. Враховуючи економічні, історичні, соціальні особливості розвитку України, правильним є запровадження державного регулювання і встановлення єдиних методологічних засад обліку. В свою чергу, такі заходи мають бути на нових основах – через дотримання вимог нормативних актів всіма суб'єктами господарювання, які формують українську систему бухгалтерського законодавства [3].

Список використаної літератури:

1. Пархоменко В. Сучасні проблеми бухгалтерського обліку /В.Пархоменко //«Бухгалтерський облік та аудит». – 2015. - №7. – С.3-4.
2. Кірейцев Г.Г. Методологічні засади формування та розвитку національної системи бухгалтерського обліку в Україні / Г.Г.Кірейцев// Вісник Житомирського державного технічного інституту.2017. - №16. – С.104-107.
3. Кружельний Н. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку та аудиту /Н.Кружельний// «Бухгалтерський облік та аудит». – 2017. - №8-9. – С.45-49

Кельман А.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальність 071«Облік і оподаткування»
Мукачівський державний університет
Головачко В.М.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

АУДИТ ВИТРАТ ЗБУТУ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Метою діяльності будь-якого підприємства є виробництво продукції або надання будь-яких послуг. Враховуючи важливість цього процесу, приділяти увагу аудиту збуту продукції особливо важливо, оскільки без нього неможливо зрозуміти достовірність бухгалтерської або фінансової інформації в усіх її аспектах. Тобто для перевірки точності ведення бухгалтерського обліку аудитор повинен з'ясувати, наскільки діюча на підприємстві методика його ведення відповідає нормативним документам.

Аудит витрат збуту (Sales Cost Audit) – це процес об’єктивного огляду та оцінки витрат, пов'язаних з процесом продажу товарів або послуг підприємства. Головною платіжною перевіркою витрат збуту є з’ясування, як ефективна підприємство реалізує витрати на збут і як це оплачується на прибутковість бізнесу.

Теоретичні і методологічні основи аудиту витрат висвітлено у роботах О. Ф. Аксененка, М. І. Баканова, П. С. Безруких, В.Б. Івашкевіча, М. В. Кужельний, Т. О. Меліхова,С. О. Ніколаєвої, В. А. Павлової, С.С. Сатубалдіна, Я. В. Соколова, С. А. Стукова і ін.

Основні завдання аудиту витрат збуту включають:

1. Визначення структури витрат – аудитори досліджують усі види витрат, пов'язаних з функцією продажу, включаючи витрати на маркетинг, рекламу, комісійні, витрати на персонал та інші.

2. Оцінка ефективності витрат – аудит встановлює, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для збуту, оцінюючи відношення витрат до доходів.

3. Виявлення можливостей для оптимізації – аудитори шукають можливості для зниження витрат збуту або для їх більш ефективного використання. Це може включати в себе рекомендації щодо оптимізації рекламних бюджетів, зменшення комісійних витрат або вдосконалення процесів управління персоналом.

4. Виявлення ризиків і порушення – аудит перевірити можливості ризиків та порушення в області витрат збуту, таких як несанкціоновані витрати або недостатні контрольні процедури.

5. Забезпечення відповідності – аудит також перевіряє, чи виконується вимога підприємства щодо фінансової звітності та податкового законодавства в частині витрат збуту.

Отже, аудит витрат збуту може бути проведений внутрішньою аудиторською службою підприємства або зовнішньою аудиторською фірмою. Результати аудиту

надають підприємству розуміння її ефективності в управлінні витратами збуту та рекомендації щодо покращення цих процесів.

Список використаної літератури:

1. Костюк-Пукаляк О.М., Левицька М.П. Аудит: підруч. Коломия : Інтелект-Нова, 2015. URL: https://library.if.ua/lib/book-audit

2. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту витрат на виробництво для підвищення фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, В.В. Височина. Економіка та держава, 2018. — № 1. — С. 69—75.

3. Подмешальська Ю.В., Степаненко В.А. Облік витрат на збут // Інвестиції: практика та досвід. — 2018. — № 24. — С. 31—35. DOI: 10.32702/2306-6814.2018.24.31

Клименко О. М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальність 071«Облік і оподаткування»
Мукачівський державний університет
Головачко В. М.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Функціонування будівельних підприємств України безпосередньо впливає на хід економічних процесів як регіону, так і країни в цілому. Метою діяльності підприємств будівельного комплексу виступає забезпечення населення, підприємств будівлями, спорудами житлового та промислового значення з високим рівнем комфорту, зручності.

Нестабільний хід політико-економічних подій, воєнні дії, втрата професійних кадрів, старіння виробничо-технічного потенціалу зумовлює необхідність пошуку будівельними підприємствами шляхів підвищення ефективності свого подальшого функціонування

Облік будівельної галузі є важливою частиною діяльності будь-якого підприємства чи організації, яка займається будівельними роботами чи розвитком нерухомості. Цей облік завершує контроль витрат, визначає прибутковість проектів та використовує різні фінансові та податкові зобов’язання.

Проблемами обліку в будівництві займалися такі науковці як: С. Ф. Голова, В М. Головачко, З. В. Задорожного, Я. В. Краєв, С. В. Мочерного, Д. В. Максименко, М. В. Реслер, І. Чалий, Однак деякі моменти ведення обліку потребують подальшого дослідження.

Важливі аспекти обліку будівельної галузі включають:

1. Облік витрат – важливо зберегти всі витрати, пов'язані з будівництвом, такими як закупка матеріалів, оплата праці робітників, обладнання та інструментів. Це зміна вартості проекту та раціонально розподілити ресурси.

2. Податковий облік – підприємства в будівельній галузі повинні дотримуватися податкових правил і обов'язків, включаючи оподаткування прибутку, податок на додану вартість (ПДВ), амортизацію та інші податки. Дотримання податкового законодавства є обов'язковим.

3. Облік проектів – кожен будівельний проект має свою власну фінансову структуру. Облік проектів використання ресурсів, доходів та прибутків, пов'язаних з кожним окремим проектом. Це важливо для ефективного управління проектами.

4. Фінансовий аналіз – фінансовий аналіз будівельної галузі включає в себе оцінку прибутковості проектів, аналіз ризиків, оцінку рентабельності та інші фінансові показники. Це можете прийняти обґрунтовані рішення щодо інвестицій та розвитку бізнесу.

5. Управління ланцюжком постачання – ефективне управління постачанням матеріалів та обладнання для будівельних проектів є аспектом у будівельній галузі. Облік постачання забезпечує наявність належної наявності ресурсів для проектів та забезпечить підтримку у роботі.

6. Документація – усі фінансові та податкові операції повинні бути обов’язково задокументовані для відповідності законодавству та аудиторському контролю.

Отже, облік будівельної галузі є складним і вимагає знань у галузі бухгалтерії та фінансів. Добре розроблена система обліку стану підприємства запобігає фінансовим труднощам, забезпечує точність фінансової звітності та розвиток стійкого розвитку будівельної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Кузьмінський Ю. А. Обліково-аналітичні можливості системи бухгалтерського (фінансового) обліку в забезпеченні управління ризиками. Київ: КНЕУ, 2017. 30–33 с.

2. ПСБО 18 «Будівельні контракти». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/z0288-00.

Ковач І.І.,
здобувач вищої освіти спеціальності
071 «Облік і оподаткування»,
Голубка Я.В.,
канд.наук., старший викладач кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет,

ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ КОНТРОЛЮ

При визначенні змісту поняття «контроль» складність полягає в тому, що різні учені трактують його по-різному. Можна виділити чотири підходи щодо визначення змісту контролю. Одні учені розглядають контроль як елемент управління. Інші вважають за необхідне аналізувати контроль як функцію управління. При третьому підході контроль розглядається як набір процедур. Четверта група учених застосовує системний підхід і аналізує контроль як систему.

У першій групі учені трактують контроль як елемент управління, управлінську діяльність. Мочерний С.В. визначає контроль як елемент управління економічними об'єктами й процесами, що полягає в спостереженні за ними з метою перевірки їхньої відповідності станові, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами; контроль за об'єктом, реальна влада, зосередження прав управління в одних руках [5, с. 829].

У другій групі контроль розглядається як одна з основних функцій управління [1, 19]. Функція контролю є однією із самих головних функцій управління, тому що будь-яка управлінська функція обов'язково інтегрована з контрольною. Найбільш повне визначення дає Бєлогуров В.П. Учений визначає контроль як «функцію управління, що встановлює ступінь відповідності прийнятих цільових рішень фактичному станові системи, що виявляє відхилення й їхні причини» [1, с. 213]. Вчені визначають, що розвиток контролю повинен бути пов'язаний з поглибленням досліджень, що мають метою поліпшення організаційних форм й удосконалення способів впливу на економічні об'єкти в попередньому, поточному й наступному режимах. У третій групі Мартиненко М.М. розглядає поняття контролю як «набір процедур за рішенням задач управління, що забезпечують пошук облікової інформації про поведінку об'єкта (людей, зайнятих у виробничому процесі й виконуючих інші функції управління, а також параметрів знарядь і засобів виробництва) та порівняння її зі стандартами для визначення розбіжності між поточним станом й встановленими цілями» [3, с. 173]. При застосуванні системного підходу (четверта група) контроль аналізується як система [4, 20]. Найбільш часто в науковій економічній літературі різні автори використовують таке визначення: контроль – це система спостереження й перевірки процесу функціонування та фактичного стану керованого об'єкта з метою оцінки обґрунтованості й ефективності прийнятих управлінських рішень та результатів їхнього виконання, виявлення відхилень від вимог цих рішень, усунення несприятливих явищ та сигналізації про них при необхідності органам

управління [4, 20]. Сутність контролю полягає в тому, що суб'єкт управління здійснює перевірку з обліком того, як об'єкт управління виконує його вказівки.

Серед учених немає єдності думок щодо визначення контролю. Трактування контролю тільки як функції управління обмежено рамками системи управління. Вузьким є й визначення контролю як набору процедур. Цікаве визначення поняття контролю як елемента управління. Але найбільш повним є визначення контролю як системи. Тому при розгляд і контролю необхідно застосовувати системний підхід. Такий підхід дозволяє аналізувати складові частини через ціле й ціле через його складові частини. Складовими частинами контролю є його окремі процедури, їхня єдність у рамках системи управління і взаємозв'язки між собою в системі контролю. Таким чином, під контролем пропонується розуміти основну функцію управління, реалізація якої необхідна для формування системи обробки інформації, отриманої шляхом спостереження, регулювання й відображення реальних фактів і результатів функціонування підприємства. Функція контролю спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок порівняння одержуваних результатів із плановими і нормативними, виявлення причин виникнення можливих відхилень, а також недопущення появи негативних відхилень у подальшому.

Для підприємства більш важливим є внутрішній контроль, тому що він дозволяє виявити й усунути недоліки в діяльності підприємства, не чекаючи ревізії зовнішнього органу контролю та не несучи за них відповідальності і штрафних санкцій. Василик О.Д. визначає внутрішній контроль як «самоконтроль, здійснюваний підприємством у власних цілях й в зручні для нього терміни» [2]. Завданням внутрішньогосподарського контролю, відповідно до діючого законодавства, є перевірка господарських операцій у виробничих одиницях з метою недопущення перевитрат матеріальних й фінансових ресурсів, виконання виробничих й фінансових планів, раціонального використання робочої сили.

Список використаної літератури:

1. Бєлогуров В.П. Основи управління: навч. посібник. Х.: Коснум, 2003. 240 с.
2. Бочарова, Н. А. Удосконалення системи внутрішнього контролю на АТП / Бочарова Н. А.,Федотова І. В. // Економіка трансп. комплексу : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т ; редкол.: В. Г. Шинкаренко (відп. ред.) та ін. – Харків, 2022. – Вип. 40. – С. 132–153.
3. Мартиненко М.М. Основи менеджменту: підручник. Київ: Каравела, 2003. 496 с.
4. Мельник Т. Г., Димніч В. В. Організація бухгалтерського обліку та контролю власного капіталу. Молодий вчений. 2018. № 3 (55). С. 670-675. URL: file:///C:/Users/ASUS/Downloads/molv_2018_3(2)__63.pdf
5. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. 864 с.

Козар Д.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальність 071«Облік і оподаткування»
Мукачівський державний університет
Головачко В.М.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

ЗАВДАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Аудит доходів від реалізації встановлює об'єктивну оцінку щодо достовірності, правдивості, об'єктивності, й законності відображення в бухгалтерському обліку доходів та фінансових результатів.

Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність суб'єкта господарювання спрямована на перевірку та оцінку його діяльності в інтересах керівництва. Головною метою внутрішнього аудиту доходів є забезпечення відповідності підприємства податковим нормам та зменшення ризику податкових .претензій і санкцій.

Розгляд проблематики становлення та розвитку аудиту знайшов своє відображення у наукових працях вітчизняних учених та закордонних фахівців, зокрема Р. Адамса, М. Баришнікова, С. Бичкової, М. Білухи, А. Богомолова, В. Бондаря, Ф. Бутинця, А. Герасимовича, Г. Давидова, Н. Дорош, М. Корінька, Дж. Лоббека, М. Лучка, В. Максимової, Н. Малюги, Є. Мниха, Л. Нападовської, В. Пантелєєва, О. Петрик, І. Пилипенка, М. Пушкаря, О. Редька, Дж.К. Робертсона, В. Рудницького, Я. Соколова, В. Сопка, В. Шевчука та у працях інших авторів. Проте в динамічних економічних умовах виникає необхідність у розгляді деяких аспектів внутрішнього аудиту у контексті забезпечення стабільності суб’єкта господарювання у кризовій ситуації.

Основні завдання внутрішнього аудиту доходів підприємства включають:

1. Перевірка дотримання податкового законодавства – аудитор перевіряє, чи підприємство сплачує всі податкові зобов’язання, чи правильно класифікує та обліковує доходи відповідно до законодавства.

2. Аналіз податкових зобов'язань – аудит включає в себе розрахунки податків, які підприємство має сплатити, і перевірку відповідності податкових зобов'язань фактичному стану справ.

3. Перевірка обліку доходів – аудит дає оцінку, як підприємство веде облік своїх доходів, включаючи джерела доходу, розрахунок податків та відображення доходів у фінансовій звітності.

4. Виявлення можливостей для оптимізації – аудит також може включити в себе пошук показників для зменшення податкових зобов'язань чи оптимізації структури оподаткування.

5. Рекомендації щодо вдосконалення процесів – після завершення аудиту, аудитори можуть надавати рекомендації щодо вдосконалення внутрішніх процесів та контролю, які повністю відповідають вимогам податкового законодавства.

Отже, внутрішній аудит доходів може бути проведений власною внутрішньою аудиторською службою підприємства або залученою зовнішньою аудиторською фірмою. Результати аудиту допомагають підприємству розраховувати відповідні податкові ризики та приймати відповідні рішення для їх уникнення.

Список використаної літератури:

1. Макаренко А.П. Теоретико-методичні основи та практичні підходи до вдосконалення аудиту лізингових операцій / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії, 2016. – № 6. - С. 164-171.

2. Меліхова Т.О. Внутрішній контроль ПДВ для своєчасного виявлення загроз економічної безпеки підприємства / Т.О. Меліхова // Актуальні проблеми розвитку зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності: зб. наук. праць / ДонДУУ. - Маріуполь: ДонДУУ, 2015. - Т. XVI. - Сер. Економіка; Вип. 295. – С. 133– 141.

Крачок Л.І.,
канд. екон. наук, викладач-стажист
Уманський національний університет садівництва

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Інформація має важливе значення для ефективного управління підприємством, адже від її достовірності, актуальності та повноти залежить правильність прийняття рішень. Проте в бухгалтерській діяльності основною залишається ретроспективна інформація, яка не відображає поточної ситуації та не дозволяє оперативно управляти діяльністю, ураховуючи існуючі зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому виникає об’єктивна необхідність в удосконаленні інформаційної бази обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємств.

Основними джерелами інформації аналізу на підприємстві є дані оперативного, фінансового, управлінського та статистичного обліку. Проте, щоб відповідати вимогам сьогодення, інформація, яка застосовується як база обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю, повинна відповідати наступним вимогам:

1. Звітність, орієнтована на користувача. Потреби користувачів (як внутрішніх, так і зовнішніх) і зацікавлених сторін мають бути центральними у формуванні/пошуку інформації, що веде до прийняття кращих управлінських рішень.

2. Зв’язність інформації полягає у тому, що вона має надавати цілісне уявлення про ефективність виробництва і допомагати пояснити зв’язки між: якісною та кількісною інформацією; минулими та майбутніми результатами; управлінням, стратегією, ризик-менеджментом і продуктивністю виробництва.

Крім того, визначає зв'язки між первинними внутрішніми документами та зовнішньою звітністю.

3. Зосередженість на створенні цінності. Передбачає підбір інформації про діяльність, відносини та взаємодію, які підприємство здійснює для створення цінності як своїх для власників, працівників, так і суспільства загалом.

4. Інтегрованість інформації. Полягає у тому, що звітність (зокрема та, що використовується для внутрішньогосподарського контролю різних аспектів функціонування підприємства) повинна об'єднувати не лише фінансову інформацію, а й соціальну та екологічну. Звітність щодо цієї інформації має бути достатньо надійною, повною та точною для прийняття залежних від неї рішень.

5. Прогнозованість. Інформація має включати результати діяльності в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі. Вона повинна подаватися послідовно в часі та дозволяти проводити внутрішнє та зовнішнє порівняння, використовуючи контрольні показники, коефіцієнти або інші індикатори результативності.

Таблиця 1

Переваги розширеного обліково-інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємств

Перевага	Характеристика
Краще прийняття рішень та діяльності	Вихідним параметром для збору інформації має бути те, чи дані про діяльність на різних центрах відповідальності та фінансові показники дають змогу приймати кращі бізнес-рішення.
Ефективна звітність	Посилення цілеспрямованості звітності дозволить бухгалтерському відділу та керівникам ефективніше аналізувати поточний стан підприємства.
Краща співпраця та інновації	Застосування розширеної інформаційної бази для управлінського обліку може сприяти міжфункціональній співпраці всередині організації, а також сприятиме до застосування інноваційних підходів до управління.
Краща зовнішня звітність	Покращення якості внутрішньої звітності допоможе створювати якісніші зовнішні звіти, які будуть корисними для зовнішніх осіб, які приймають рішення, або зацікавлених сторін, таких як інвестори.
Підвищення фінансових показників	Пошук нових бізнес-моделей може збільшити та/або диверсифікувати дохід. Виявлення можливостей для ефективнішого розподілу ресурсів може також сприяти економії коштів, створивши конкурентні переваги.
Ефективніше управління ризиками	Врахування інтересів зовнішніх зацікавлених сторін і макротенденцій сталого розвитку дозволить організаціям краще виявляти, управляти та мінімізувати ризики. Використання сценарного аналізу допомагає зрозуміти ці ризики в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі.
Покращення відносин із зацікавленими сторонами	Врахування зворотного зв'язку зі зовнішніми зацікавленими сторонами у внутрішньогосподарському процесі прийняття рішень підвищить прозорість діяльності.

Джерело: сформовано автором на основі [1].

Таким чином, у змінних умовах сьогодення управління діяльністю суб'єктів господарювання безпосередньо залежить від обліково-інформаційного

забезпечення, яке з одного боку, повинне допомагати приймати зважені тактичні рішення в оперативному режимі, а з іншого – формувати та коригувати стратегії розвитку підприємства. Для цього інформація, яку використовують обліковців та управлінці повинна бути всеохоплюючою, релевантною, актуальною та спрямованою на перспективу.

Список використаної літератури:

1. 4S CFO Ladership Network (2020). Essential guide to management information: Supporting decision makers with information that is fit for the future. URL: https://www.accountingforsustainability.org/management-information.html (access: 18.10.2023).

Крот Ю.М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри
обліку і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету

ВИСНОВКИ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ: ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Суд та слідство використовують висновки експерта для обґрунтування рішення, що виноситься ними у справі. Отже, обрана тема дослідження є актуальною та необхідною на сучасному етапі перш за все, що кваліфікований висновок експерта-бухгалтера сприяє встановленню об’єктивної істини і винесенню справедливого судового рішення.

Вагомий внесок у вивченні та вирішенні існуючих проблем даного питання зробили провідні українські та російські науковці та практики як економічного так і юридичного спрямування, зокрема: М.Ф. Базась, М.Т. Білуха, М.І. Камлик, М.Д. Корінько, Г.Г. Мумінова-Савіна, В.Д. Понікаров, О.Р. Росинська, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач, В.М. Шарманська та ін.

Незважаючи на певні теоретичні та методологічні здобутки слід відмітити, що й досі залишаються недостатньо дослідженими проблеми існування не дуже чітких підходів при формуванні висновку експертом-бухгалтером. Це спонукає до пошуку альтернативних шляхів, визначення та застосування необхідних методів та підходів, які б сприяли вирішенню проблемних питань, що дещо наполегливо продовжують своє буття в сфері судово-бухгалтерської експертизи.

Під висновком експерта-бухгалтера у кримінальному та цивільному процесі розуміється, письмова мотивована відповідь на поставлені питання особи, залученої до участі у справі як експерт, сформульована на основі його спеціальних знань у результаті всебічного, повного та об’єктивного дослідження матеріалів наданих слідчим або суддею [1, 2].

Висновок складається на підставі дослідження всіх наданих експерту-бухгалтеру матеріалів в межах його компетенції. Він має повно та об'єктивно

відображати результати проведеного дослідження і підтверджуватися даними первинних документів, облікових регістрів та звітності підприємства.

Оскільки висновок бухгалтера-експерта є доказом, то він має бути чітким, конкретним і зрозумілим як для слідчого, так і для всіх учасників судового розгляду [5, с.135].

Висновок експертизи складається з трьох частин: вступної, досліджувальної та висновків дослідження [4].

У вступній частині висновку експертизи вказуються: найменування експертизи та її вид; дата, час і місце проведення бухгалтерської експертизи; відомості про експерта: прізвище, ім'я, по батькові, освіта, спеціальність, вчений ступінь і звання, посада; дати надходження матеріалів на експертизу і підписання висновку; підстава для проведення експертизи (ким і коли винесено постанову); перелік матеріалів, що надійшли; відомості про попередження експерта про відповідальність за дачу завідомо неправдивого висновку; питання, поставлені на вирішення експерта.

Питання наводяться в тому формулюванні, в якій вони були сформульовані в постанові про призначення експертизи. Експерт не має права їх групувати і повинен викласти в тій послідовності, в якій забезпечується найбільш доцільний порядок виробництва дослідження. У разі виробництва додаткової або повторної експертизи наводяться відомості про попередні експертизи [5, с.136].

У досліджувальній частині висновку відтворюється увесь процес експертного дослідження в тій послідовності, в якій згруповані питання. Викладення процесу дослідження є дуже важливою частиною висновку експерта, оскільки з проведених досліджень мають випливати висновки, а висновки повинні бути мотивовані дослідженням. Отже, у досліджувальній частині висновку експертизи описується процес дослідження та його результати, а також дається обґрунтування висновку експерта. Ця частина має містити: відомості про стан об’єктів дослідження, застосовані методи дослідження, умови проведення; посилання на додатки та необхідні роз’яснення до них; експертну оцінку результатів дослідження [5, с.137].

Завершальну частину висновку становлять саме висновки. Тут викладаються в узагальненому вигляді ті результати, які випливають із проведеного дослідження з кожного питання окремо, та надаються відповіді на поставлені перед експертом запитання в тій послідовності, в якій вони розташовані у вступній частині.

Отже, узагальнюючи вищесказане, можна зазначити, що складання та надання висновку експертом-бухгалтером є, як правило, завершальною стадією його роботи щодо проведення судово-бухгалтерської експертизи як у процесі попереднього слідства, так і в суді. Фактичні дані, які в результаті проведеного дослідження виявлені експертом, надають його висновку доказового значення у справі.

Список використаної літератури:

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI, змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: https://ligazakon.net/

2. Цивільний процесуальний кодекс України від від 18.03.2004 № 1618-IV, змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: http:// www.zakon.rada.gov.ua/

3. Про судову експертизу : Закон України від 25.02.1994 р. № 4038-XII // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4038-12.

4. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень, затв. Наказом Міністерства юстиції України від 8 жовтня 1998 р. № 53/5, змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: http:// www.zakon.rada.gov.ua/

5. Мумінова-Савіна Г.Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. – К: КНЕУ, 2004. – 268с.

Кручак Л.В.,
канд. екон. наук, старший викладач
кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Котубей Ю.І.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Мукачівського державного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Швидкі зміни умов економічного середовища, в якому функціонують підприємства, зумовлюють потребу надання їхньому менеджменту оперативних і об'єктивних даних, які необхідні для ухвалення рішень для забезпечення фінансово-економічної стабільності і конкурентоспроможності. Достовірність такої інформаційної бази гарантує побудову адекватної для реальних економічних умов системи управління сталим розвитком підприємств у короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Внутрішній контроль відіграє важливу роль в управлінні як підприємствами загалом, так і окремими господарськими процесами, які на них відбуваються, створюючи необхідне для цього інформаційне забезпечення. Цей контроль спрямований на ефективне управління підприємством, є суміжним з поняттям управлінського обліку та має свої структурні елементи.

Внутрішній контроль має вагоме значення у забезпеченні конкурентоспроможності, особливо в даний час, коли внаслідок воєнних дій підприємства зазнали значних фінансових втрат.

Внутрішній контроль як важлива складова системи управління тісно пов'язаний із бухгалтерським обліком, аналізом господарської діяльності

підприємства, плануванням. Саме на основі інформаційних даних внутрішнього контролю приймають управлінські рішення щодо діяльності підприємства [2].

Внутрішній контроль характеризують як комплекс певних дій, спрямованих на збір та обробку інформації з метою формулювання висновків щодо схоронності активів підприємства, цільового їхнього використання та дотримання виконання стратегічного плану розвитку підприємства.

М. І. Бондар вважає, що зазначена система є сукупністю організаційної структури, методик і процедур контролю, що приймаються керівництвом підприємства як засоби для здійснення ефективної господарської діяльності [1, с. 195].

У сучасних умовах внутрішній контроль як управлінська функція повинна бути реалізована на всіх рівнях контролю. Організація системи ефективного внутрішнього контролю залежить від ефективності функціонування суб'єктів господарювання (економічних одиниць), а ефективність функціонування суб'єктів господарювання в сукупності – одна з умов ефективності всього суспільного виробництва. На різних етапах будь-якої стадії процесу управління можливе відхилення фактичного стану об’єкта управління від запланованого. Для своєчасної інформації про якість та зміст таких відхилень необхідний внутрішній контроль. Організація системи ефективного внутрішнього контролю на підприємстві необхідна для формування системи управління та своєчасного забезпечення прийняття ефективних рішень щодо усунення відхилень. Таким чином, внутрішній контроль організації можна розглянути таких в двох аспектах, як невід'ємний елемент кожного етапу процесу управління та окремий етап надання інформації щодо якості процесу управління. Досить часто забезпечення системи внутрішнього контролю суб’єктів господарювання зіштовхуються на протиріччі, захисту від різного роду економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, підробки, підпали, несумлінна конкуренція й промислове шпигунство, інформаційна безпека тощо), але це поняття набагато ширше і потребує досконалого вивчення.

Система ефективного внутрішнього контролю контролює впевненість у керівництві підприємства, що дає інформацію про прийняття управлінських рішень, якісних, достовірних, власних та повних. Самі рішення повинні бути зроблені на досягнуті стратегічні цілі підприємства. Система внутрішнього контролю забезпечує впевненість керівництва підприємства в інформації щодо відхилень, що дає можливість прийняття управлінських рішень на основі якісних, достовірних, власних та повних даних. Самі рішення повинні бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства

Ефективність системи внутрішнього контролю характеризується двома основними чинниками: ступенем здійснення цілі внутрішнього контролю і тим впливом, який визначає зміна одного показника господарської діяльності результати зміни іншого, тобто визначальним є те, наскільки суттєвою буде виявлена помилка в процесі здійснення внутрішнього аудиту та який її вплив на загальні результати фінансово-господарської діяльності.

Ефективна діяльність підприємства забезпечується дієвою системою внутрішнього контролю, на неї покладаються важливі функції , щодо виявлення та

попередження небезпек для діяльності підприємства під час безпосереднього здійснення господарської діяльності [3]. Ефективність системи внутрішнього контролю визначається ступенем відповідності її основних елементів вищезазначеним параметрам, а саме: принципам, методам, функціям. Система внутрішнього контролю забезпечує ефективну діяльність підприємства, відповідність прийнятих управлінських рішень, змінам зовнішнього середовища, та внутрішнім можливостям підприємства.

Список використаної літератури:

1. Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 256 с.
2. Воронко Р.М. Роль внутрішнього контролю в системі управління торговельним підприємством /Р. М. Воронко, К. І. Редченко, О. Ю. Бурдик// Підприємництво і торгівля. 2023.№ 35.С.11-20.
3. Мельник А. О., Вабищевіч І. С. Організація системи ефективного внутрішнього контролю на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8311 (дата звернення: 11.11.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.11.5

Кушнір О. К.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства
Брушневська А. Е.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Кам'янець-Подільського національного
університету імені Івана Огієнка

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Бухгалтерський облік на підприємстві останніми роками активно відходить від паперового обліку до електронного. Зміни диктуються появою та використанням цифрових технологій: програмного забезпечення, хмарного обліку, великих даних, блокчейну, штучного інтелекту. Цифровізація робить процеси обліку точнішими, допомагає отримати доступ до даних, сприяє економічній ефективності [1, с. 266].

До ключових напрямів, які характеризують зміни в бухгалтерському обліку під впливом цифровізації належать:

1. Зміна процесів ведення обліку, технології і методології отримання, зберігання і надання інформації (технології блокчейн, програмні роботи та програми для роботи із великими масивами даних).

2. Зміна взаємодії між зацікавленими сторонами, зменшення інформаційної асиметрії.

3. Зміни в об’єктах бухгалтерського обліку: трансформація існуючих, поява нових.

4. Посилення якісних характеристик облікової інформації (своєчасності, прозорості, достовірності), поява нових функцій обліку [2, с. 131].

Узагальнені якісні характеристики звітності в розрізі цифрових трендів подано в таблиці 1:

Таблиця 1

Основні цифрові тренди на їх вплив на якість обліку

Цифровий тренд	Характеристика	Вплив на якість обліку	Перешкоди
Дані стають головним джерелом конкурентоспро-можності	Дані стають активом. Збирання, опис, зберігання та опрацювання даних дає змогу отримувати цінну інформацію для використання в ділових процесах, суспільному житті, роботі держави	BigData дозволяє підвищити ефективність, точність і швидкість зібраної та наданої інформації	Висуваються високі вимоги до початкових даних
Розвиток сфери Інтернету речей	Розвиток мережі, що складається із взаємопов’язаних фізичних об’єктів або пристроїв, які мають вбудовані датчики та сенсори, а також програмне забезпечення, що дає можливість здійснювати взаємодію фізичних речей із комп’ютерними системами та мережами	Оперативне отримання інформації; усунення помилок	Недостатній рівень розвитку технічного забезпечення
Цифровізація або цифрові трансформації бізнесу та галузей економіки	Цифрові технології стали базою для створення нових продуктів, цінностей, властивостей та, відповідно, основою отримання конкурентних переваг на більшості ринків	Залежно від галузі економіки, на яку здійснюється вплив, наслідки варіюються. Однозначно, що вимоги до якісної складової звітності посилюються	Часта невідповідність інструментів бухгалтерського обліку сучасним реаліям, через що виникає ряд проблем, пов’язаних із впровадженням цифрових рішень

Джерело: [3].

Сучасні інформаційні технології об’єктивно дають змогу значно спростити збір, зберігання й передачу бухгалтерської інформації за рахунок впровадження у практику спеціальних орієнтованих для цієї сфери програмних продуктів. Перевірені на практиці інформаційні системи бухгалтерського обліку відрізняються чітким дотриманням бухгалтерських регламентів і, відповідно, стандартизованих методів формалізації. На цьому фоні використовувані у системі бухгалтерського обліку сучасні інформаційні технології містять у собі певні проблеми верифікації даних.

Цифровий бухгалтерський облік забезпечується таким програмним продуктом, як наприклад «BAS Бухгалтерія» чи іншими аналоговими програмами. Інтегрування програмного продукту «BAS Бухгалтерія» з CRM (Customer Relationship Managment) відкриває нові можливості в управлінській й бухгалтерській сферах. Практичне застосування цього інструментарію дозволяє полегшити процедури ведення бухгалтерського і податкового обліку, що забезпечується автоматизацією деяких процесів (формування документообігу, бухгалтерських проводок, звітних форм і регістрів).

З появою можливостей перевести багато процесів в електронний формат стали розвиватися й інші тренди модифікації обліку (аутсорсинг, колаборaційний облік, системи блокчейн тощо). Технологія «великі дані» (Big Data) може застосовуватись в управлінському обліку, звітності, управлінні ризиками чи аналізі. За своєю суттю вона є сукупністю методів та інструментів обробки величезних масивів інформації (структурованих та неструктурованих даних) [4].

Список використаної літератури:

1. Орлов І. Організація бухгалтерського обліку в умовах цифрової економіки. Acta Academiae Beregsasiensis. Economics. Випуск 1 (2022). С. 264-273.

2. Шот А., Підручняк К. Організація бухгалтерського обліку та оподаткування на підприємствах у сучасних умовах. Молодий вчений. Випуск 12 (112). С. 129-133. https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-12-112-23.

3. Безручук С. Л., Грабчук І. Л. Основні концепції впливу цифровізації на якість бухгалтерського обліку. Облік і оподаткування. 2021. № 4 (98). С. 69-74.

4. Лемішовська О., Лінинська В. Бухгалтерський облік в умовах впровадження інформаційних технологій і систем. Економіка та суспільство. Випуск (44). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-23.

Лаврова-Манзенко О.О.,
канд. екон. наук, доцент кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Перебій Ю.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

РОЛЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ В СТРУКТУРІ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі еволюції та розвитку ринкових відносин в Україні, стає надзвичайно важливим завданням вирішення питання про створення більш вдосконаленого механізму управління оборотними активами, яке у подальшому сприятиме ефективному функціонуванню підприємств. Підняття рівня операційної мобільності, зниження рівня заборгованості, забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності – всі ці аспекти тісно пов'язані із питанням ефективного управління оборотними активами підприємства. Саме тому, вдосконалення

механізму управління оборотними активами визнається однією із найважливіших складових успішної діяльності не лише окремого підприємства, але й економіки в цілому. Основною метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методичних основ управління оборотними активами підприємства.

В сучасних умовах, щоб забезпечити неперервність процесу виробництва та комерційної діяльності, необхідно постійно інвестувати кошти у складові оборотних активів для здійснення розширеного відтворення. На наш погляд, під оборотними активами слід розуміти сукупність матеріальних цінностей, що належать підприємству і призначені для використання в поточній виробничо-комерційній діяльності. Вони призначені для реалізації або споживання протягом одного операційного циклу або дванадцятьох місяців з дати балансу, і повністю передають свою вартість на вартість виготовленої продукції, а також забезпечують безперервність процесу виробництва і продажу продукції [1].

Ефективне управління оборотними активами підприємства дозволяє визначити оптимальний обсяг і структуру цих активів, зменшити витрати на їх фінансування та утримання, забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства. Воно також спрямоване на розробку оптимального рівня товарно-матеріальних запасів, поліпшення управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами тощо [2].

Отже, управління оборотними активами відображає систематичну діяльність підприємства, спрямовану на визначення обсягу оборотних активів та оцінку можливого ризику втрат, що можуть виникнути внаслідок недостатнього рівня окремих складових оборотних активів. Також вона включає в себе контроль над їх створенням, використанням і формуванням відповідних організаційних умов. Управління оборотними активами охоплює процес впливу на розмір і структуру оборотних активів, а також джерела їх формування з метою підвищення ефективності їх використання.

Система управління оборотними активами передбачає сукупність окремих, але взаємопов'язаних елементів, що забезпечують цільовий вплив на об'єкт управління. Це досягається за допомогою впровадження відповідних методів, інструментів, механізмів і фінансово-економічних засобів з урахуванням внутрішніх та зовнішніх загроз. Головною метою цього процесу є забезпечення відповідного рівня фінансової стабільності, платоспроможності і ліквідності підприємства [3].

Управління оборотними активами передбачає вирішення наступних завдань управління оборотними активами підприємства:

1. Формування оптимального складу і структури оборотних активів.
2. Розумне визначення потреб підприємства в оборотних активах.
3. Забезпечення безперебійності виробничого процесу.
4. Мінімізація ризиків і збитків, пов'язаних з формуванням і використанням оборотних активів.
5. Максимізація ефективності використання оборотного капіталу у діяльності підприємства [4].

Загальне узагальнення особливостей управління оборотними активами свідчить про його важливу роль у розвитку підприємств. Він дозволяє визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів, зменшити витрати на їх фінансування та утримання, забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства, визначити оптимальний рівень запасів, покращити управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами. Усе це сприяє не тільки покращенню фінансового стану підприємства, але й сприяє розвитку економіки країни в цілому.

Отже, вдосконалення механізму управління оборотними активами підприємства допоможе його керівникам забезпечити стабільне функціонування і планування майбутнього розвитку. Вдосконалення фінансово-економічного механізму управління оборотними активами відкриє можливість досягнення довгострокових цілей та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Список використаної літератури:

1. Гринюк І. М. Економічна сутність оборотних активів та їх типологія. Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. 2016. Vol. 2, № 4. С. 64–74.

2. Рудь І. Ю., Позняк О.В. Управління оборотними активами підприємства. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». 2018. № 25. С.759–763.

3. Чмихун Д. І. Політика управління оборотними активами. Економічні студії. 2016. № 1 (9). С. 115–120.

4. Соколенко В. В., Ємельянов О.Ю. Теоретичні засади організації управління оборотними коштами підприємств. Тези конференції Молодіжної наукової ліги «Теоретичне та практичне застосування результатів сучасної науки», м. Львів, 1 грудня 2020 р. С. 124–125.

Легеза І.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: д-р екон. наук, , професор кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.,**
Мукачівського державного університету

.

МІСЦЕ І РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Суб’єкти господарювання, що нині здійснюють свою діяльність в умовах суцільної інформаційної глобалізації, потребують належної інформації, яка формується як всередині підприємства, так і надходить із зовнішнього середовища. Інформаційний ресурс є невід’ємною ланкою функціонування будьякого суб’єкта господарювання. Без інформації не може бути прийняте жодне управлінське

рішення. Проте будь-які дані не можуть мати інформаційну цінність. Вони повинні відповідати певним вимогам, основним з яких є достатність і своєчасність. Лише така інформація забезпечить прийняття ефективних рішень. Основна інформація про господарську діяльність підприємства формується в системі бухгалтерського обліку [1].

Багато науковців досліджували проблеми обліку як інформаційної системи в управлінні підприємством. Серед них доцільно виділити Ф.Ф. Бутинця, Л.М. Васильєву, І.В. Жиглей, В.М. Жука, М.В Задорожного, С.О. Левицьку, В.В. Сопко.

Для управління підприємством необхідною є економічна інформація, ядром якої є облікова. Остання є повнішою, достовірнішою, оперативнішою за будь-яку іншу. Облікова інформація здійснює суттєвий вплив на рішення суб'єктів господарювання, впливаючи таким чином на економіку країни. У свою чергу, процеси, що відбуваються в економіці, впливають на діяльність підприємств. Тобто облікова інформація забезпечує як внутріфірмові зв'язки, так і зв'язок суб'єктів господарювання із зовнішнім середовищем. Облікова інформація формується у системі бухгалтерського обліку. Визначення бухгалтерського обліку наведене в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [2]. В даному Законі також наведене визначення поняття «внутрішньогосподарський (управлінський) облік», під яким розуміють систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [2].

Інформація бухгалтерського обліку потрібна менеджерам в управлінні господарськими процесами для забезпечення поточних і майбутніх вигод. Так, у процесі постачання використовують інформацію щодо відхилень фактичних даних від планів за показниками: затрати на постачання, кількість запасів на складі, ціни на матеріальні цінності, надходження запасів, відповідність їх якості умовам контрактів. У процесі виробництва для прийняття рішень необхідна інформація про відхилення фактичних даних від планових щодо затрат на виробництво за видами продукції, загальновиробничих витрат, кількості виробленої продукції. У процесі реалізації визначають відхилення фактичних даних від планових за такими показниками як витрати на збут, собівартість реалізованої продукції, ціни на продукцію, обсяги продаж, прибутки від реалізації. Використовуючи ці та інші дані обліку, виявивши наявності відхилень адміністративних та інших витрат від запланованих приймають управлінські рішення.

Суттєве місце у прийнятті управлінських рішень належить інформаційним передумовам. Можливості вирішення завдання різко зростають коли планові і бухгалтерські дані виявляються зіставними, а інформація про об'єкти обліку достатньо аналітична.

Уся облікова інформація в сукупності повинна забезпечити виконання системою обліку своїх функцій, а саме інформаційної, контрольної, оцінювальної, аналітичної, соціальної. Соціальна функція обліку виявляється у забезпеченні ведення такої діяльності підприємства, яка б не завдавала шкоди кожній окремій

людині (персоналу, покупцям тощо), суспільству в цілому та навколишньому середовищу. Таким чином, облік, як інформаційна система, є рушійною силою функціонування підприємства, що може сприяти його економічному зростанню в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

Список використаної літератури:

1. Омецінська І.Я. Бухгалтерський облік як інформаційна система для управління підприємством / І.Я. Омецінська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1619-ometsinska-i-ya-bukhgalterskij-oblik-yak-informatsijna-sistema-dlya-upravlinnya-pidpriemstvom
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/996-14.

Мазур Н.А.,
д-р екон. наук, професор
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка
Заярнюк Д.Р.,
здобувач вищої освіти, ОП Облік і оподаткування
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВО

Запаси відіграють важливу роль у діяльності виробничого підприємства. Адже виробництво, як процес, неможливо розпочати без них. Тому облік запасів потребує особливої уваги на таких підприємствах. Національне законодавство визначає запаси як активи, які:

– утримуються для подальшого продажу, безоплатного розподілу передачі за умов звичайної господарської діяльності;

– перебувають у процесі звичайної діяльності суб’єкта державного сектору для подальшого споживання;

– перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг або для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб’єкта державного сектору [1].

Запаси, що надходять від постачальників, супроводжуються такими документами: накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей, податкова накладна, рахунок-фактура тощо [2]. Ці документи необхідні для оперативного обліку запасів та є джерелом інформації для подальшого моніторингу їх кількості. Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи [3].

Первинні облікові документи можуть складатися у паперовій або в електронній формах. Якщо в документах, що містять інформацію про господарську операцію, мають місце неістотні недоліки, то це не є підставою для невизнання певної господарської операції, але лише при умові, що ці недоліки не перешкоджають ідентифікації особи, яка брала участь у проведенні господарської операції, та містять відомості про дату складання первинного документа, назву підприємства, від імені якого сформовано документ, обсяг та зміст господарської операції та ін. [4].

На даний час облік виробничих запасів, як і сфера обліку загалом, є досить добре організований. Проте завжди є можливість його покращення, що призведе до зростання ефективності виробництва та зменшення витрат часу і ресурсів.

Система обліку виробничих запасів на багатьох підприємствах є недостатньо ефективною. Часто підприємство не звертає належної уваги на облік запасів на складі чи їх контроль, зокрема у вигляді інвентаризації. Щодо обліку надходження запасів, ризиком може бути пошкодження або знищення первинних документів у паперовому варіанті.

Можуть виникнути ситуації, коли доставлені матеріали не відповідають заявленим у документах. Матеріали можуть бути неналежної якості, іншого сорту чи у невідповідній кількості. Такі відхилення часто вдається виявити під час первинного огляду виробничих запасів перед їх передачею, однак зазвичай перевіряються лише їх кількість і схожість.

Деколи перевіркою займається людина без досвіду роботи з певним видом запасів, що є досить небезпечно. Наприклад, на м’ясопереробне підприємство доставили партію м’яса свинини. За умовами договору м’ясо мали додатково обробити (вирізати прожилки, зрізати всі залишки жирової тканини тощо), оскільки цех був розрахований на виробництво з очищеної сировини, інші характеристики співпадали з потрібною партією. Перевірила та заповнила документи людина з бухгалтерії, оскільки виробничий персонал не мав змоги цього зробити. В результаті похибки, допущеної особою без професійних знань, через 4 години виробництво примусово зупинили, а підприємство отримало великі збитки не лише через закупівлю сировини невідповідної якості, а й через невчасний випуск продукції, покупці якої відмовилися викупити її в повному обсязі.

При надходженні виробничих запасів суттєву роль також відіграє автоматизація їх обліку. Автоматизація обліку є важливою складовою розвитку, зокрема обліку запасів, і вносить позитивні зміни до роботи бухгалтерії, тому що одна людина може виконувати різні завдання, а на виконання окремого завдання необхідно затратити менше часу. Під час внесення коректив до даних на будь-якому робочому місці зміни одразу стають відкритими для всіх користувачів. Цей ланцюжок обов’язково має розпочинатися з місця оприбуткування запасів і продовжуватися до моменту їх вибуття. Наприклад, при оприбуткуванні сировини інформація одразу з’являється в базі даних всього підприємства, що дозволяє зменшити затрати часу на операції з нею перед її відпуском у виробництво, що підвищить ефективність використання запасів. Потрібно також відмітити, що автоматизація обліку дозволить синхронізувати процеси надходження та

складування запасів і виробництва. Це призведе до зменшення кількості операційних пауз у виробництві та сприятиме кращому контролю запасів на складі, підвищить якість перевірки доставлених запасів.

Таким чином, основними напрямками покращення обліку надходження виробничих запасів вважаємо автоматизацію обліку як цієї ділянки, так і управління в цілому, а також посилення контролю за надходженням запасів на підприємство.

Список використаної літератури:

1. Запаси: Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9, затв. Наказом МФУ від 20.010.1999 р. №246. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text

2. Верба Р.І. Облік і аналіз виробничих запасів: вітчизняний і зарубіжний досвід. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/32707/1/Verba_OPDm_21.pdf

3. Онищенко В. Запаси підприємства 2023. Головбух: Платформа Бухгалтерія. URL: https://buhplatforma.com.ua/article/7704-zapasi-ta-h-klasifkatsya

4. Тібеж С.В. Організація обліку виробничих запасів підприємства та шляхи його удосконалення. URL: http://ir.stu.cn.ua/bitstream/handle/123456789/20730/76-78%20%d0%a1.%20%d0%92.%20%d0%a2%d1%96%d0%b1%d0%b5%d0%b6.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Максименко Д.В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
Бабіч О.Є.,
здобувач вищої освіти здобувач вищої освіти ОС «Магістр» спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ

Проблеми застосування економічного аналізу в управлінні виробництвом в останні роки досліджували багато відомих учених-економістів, яких можна поділити на дві групи. Перша підходить до вирішення даної проблеми з точки зору управління, друга – розглядає цю проблему переважно з позицій економічного аналізу.

Учені економісти-аналітики досліджували використання економічного аналізу в управлінні у двох напрямах: з позиції функції управління та з позиції процесу управління.

Обґрунтовуючи місце економічного аналізу в управлінні з позиції функції управління, певна група вчених виділяє його в самостійну функцію управління,

інша – вважає його складовою частиною (елементом) однієї чи кількох функцій управління або засобом здійснення інших функцій управління.

Для визначення функцій системи управління скористаємося процесним підходом, згідно з яким управління розглядається як процес, тому що діяльність спрямована на досягнення мети за допомогою інших - це не будь-яка одинична дія, а серія безперервних взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких власне і є процесом, дуже важливі для успіху організації. Їх називають управлінськими функціями. Кожна управлінська функція - це також процес, оскільки складається із серії взаємопов'язаних дій. Процес управління є загальною сумою всіх функцій [1]. Отже, структуризація управління за функціями зводиться до поділу процесу управління на окремі види діяльності, які репрезентуються та характеризуються функціями при здійсненні управління, тобто функція – це продукт спеціалізації в управлінні.

В економічній науці не існує єдиної точки зору щодо виділення функцій управління (налічується понад 50 різних класифікацій). Так, основоположник процесного підходу до управління, французький учений А. Файоль вважав, що існує п'ять вихідних функцій управління: прогнозування і планування, організація, розпорядження, координація та контроль.

Більшість експертів у галузі управління з країн ринкової економіки за основу класифікації беруть таке визначення: управління ― це процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформулювати й досягти цілей організації.

Виділяючи певну функцію управління, слід керуватися системним підходом. Необхідність і можливість його використання зумовлюється тим, що кожен суб'єкт господарювання розглядається як відкрита система, яка складається з великої кількості взаємозв'язаних підсистем і взаємодіє із зовнішнім середовищем як щодо ресурсів, так і щодо споживачів тих результатів, яких вона прагне досягти.

Зовнішнє середовище підприємства різноманітне, мінливе й неоднозначне. Відносини підприємства із зовнішнім середовищем ніколи не бувають стабільними, змінюється середовище ― змінюється й внутрішній стан підприємства. Середовище впливає на підприємство, але і підприємство впливає на середовище. Зв'язки між підприємством та його оточенням зумовлюють виникнення відповідних зв'язків і в управлінні, обом видам зв'язків властива системність. Тому функції управління, які відбивають зміст економічних процесів, є специфічним видом управлінської діяльності, утворюють систему, адекватну системі господарювання, яка повинна сформулювати й забезпечити досягнення головної мети.

Отже, управління як система функцій має забезпечити організацію ефективного, конкурентоспроможного виробництва в умовах мінливого зовнішнього й внутрішнього середовища. Тут на перший план висуваються гнучкість й адаптивність управління до постійно змінюваного середовища; системність – розгляд господарської одиниці як відкритої системи (комплексу взаємопов'язаних та взаємозалежних частин, організованих таким чином, що продукт є єдиним цілим), а це передбачає динамічну взаємодію системи зі своїм

середовищем оточенням; використання ситуаційного підходу враховує конкретний набір обставин (ситуацій), які впливають на функціонування організацій в даний момент часу.

Список використаної літератури:

1. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. / Костенко Т.Д. та інші. – К.: Центр навчальної літератури, 2016.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства/ Савицька Г.В. – К: Знання, 2014. – 654 с.

Маляр А.С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік та оподаткування»,
Мукачівський державний університет
Бора Н.Ю.,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах воєнного стану та дестабілізації економіки, оптимізація управління підприємницькою діяльністю набувають особливої актуальності. Облік і бюджетування, як важливі компоненти управлінського процесу, дозволяють підприємствам пристосовуватися до змінних обставин та реагувати на виклики, пов'язані з військовими діями.

Військові дії на значній території України приносить не тільки гуманітарні, але і економічні втрати. Падіння економічних показників, зниження обсягів виробництва та продажів, втрата ринків збуту - це лише декілька з проблем, з якими стикаються підприємства. Релокація бізнесу, обумовлена воєнними діями на значних територіях, додатково ускладнює ситуацію.

Бюджетування, як інструмент планування та контролю, дозволяє підприємствам прогнозувати свої доходи та витрати, коригувати стратегію у відповідності до зовнішнього середовища. У часи війни цей процес стає невід'ємною частиною управління, адже:

- дозволяє оптимізувати витрати, знаючи обмеженість ресурсів;
- дозволяє ідентифікувати потенційні ризики та розробляти план дій на випадок їх реалізації;
- вказує на необхідність резервних фондів для непередбачених витрат.

Основними принципами бюджетування за умов викликів, що стали актуальними в сучасних умовах можна зазначити наступні:

- Принцип уніфікації передбачає застосування певних взаємозв'язків між існуючими бюджетами компанії, а також оптимізації єдиної системи документації, нормативної бази та розрахунків;
- Принцип розподілу доходів і витрат як складової системи управління;
- Принцип збалансованості - встановлення відповідності між надходженнями і запланованими витратами;
- Принцип самостійності - передбачає можливість бізнесу самостійно здійснювати господарську діяльність, включену в бюджетний процес, а також планувати обсяг доходів та витрат;
- Принцип контролю - чітке відображення доходів і витрат у бюджетно-управлінському обліку підприємства;
- Контроль покриття витрат - витрати окремих відділів не повинні перевищувати загальний дохід підприємства, тобто покриватися доходом підприємства;
- Ефективність використання коштів - використання найкращого варіанту господарської операції для досягнення поставлених цілей з урахуванням обсягу виявлених коштів.

Бюджетування є інструментом досягнення найвищих результатів господарської діяльності шляхом підвищення ефективності процесів управління. Доцільність впровадження інтегрованої системи бюджетування на підприємстві зумовлена забезпеченням якісно нового рівня планування, орієнтованого на стратегію та місію підприємства, що дозволяє більш гнучко реагувати на відхилення від стратегічних орієнтирів та підвищує ефективність системи бюджетування. Бюджети допомагають ефективно виконувати дві найважливіші функції управління: планування та контроль. За допомогою принципу бюджетування реалізується координація роботи кожного функціонального підрозділу підприємства, тобто діяльність кожного центру відповідальності об’єднується в один.

Реалії сьогодення, а саме знищення інфраструктури на певних територіях, падіння економіки, великі втрати серед населення, зниження промислових об’єктів та ін. створюють умови для процесу управління підприємством вкрай складним, але водночас відкривають нові можливості для переосмислення бізнес-процесів. Бюджетування є ключовим інструментом, який допомагає підприємствам адаптуватися до викликів воєнного часу, забезпечуючи стабільність і прогнозованість діяльності.

Тому, на нашу думку необхідно та рекомендовано посилити роль контролю за виконанням бюджету, а також враховувати ризики, пов'язані з воєнними діями, при його формуванні. В умовах воєнного стану ефективне управління підприємством стає ключем до його виживання та подальшого розвитку.

Облік і бюджетування допомагають підприємствам залишитися конкурентоспроможними, незважаючи на зовнішні виклики:

1. Втрата активів. Внаслідок воєнних дій та економічної нестабільності багато компаній втратили значну частину своїх основних засобів, матеріальних і нематеріальних активів. Відтак, правильний облік залишків активів дозволяє

підприємствам визначити їх поточний стан, оцінити можливі втрати та розробити стратегію відновлення.

2. Релокація персоналу. Через військові дії багато працівників компаній виїхали за кордон. Ведення обліку персоналу допомагає компаніям розуміти склад своїх команд, їх потреби та можливості, а також планувати подальше використання ресурсів.

3. Прогнозування доходів та витрат. В умовах економічної кризи попит та подача можуть зазнавати раптових змін. Відтак, система бюджетування дозволяє підприємствам прогнозувати свої доходи та витрати, реагувати на зміни в ринковій кон'юнктурі та оптимізувати свою діяльність.

4. Контроль та аналіз. Створення та дотримання бюджету дозволяє компанії відстежувати відхилення від плану, аналізувати причини цих відхилень та коригувати свої дії.

5. Розподіл ресурсів. В умовах обмежених ресурсів критично важливо їх ефективно розподіляти. Бюджет допомагає визначити пріоритети та сконцентрувати увагу на найважливіших напрямках діяльності.

В умовах глобальних викликів, таких як війна, економічна нестабільність та невизначеність, завдання управління компанією стає особливо актуальним. Основою ефективного управління в такий період є своєчасний і точний облік та адекватне бюджетування. Вони допомагають підприємствам адаптуватися до змінних умов, забезпечувати свою стабільність та готуватися до подальшого розвитку після подолання кризи.

Бюджетування є інструментом досягнення найвищих результатів господарської діяльності шляхом підвищення ефективності процесів управління. Доцільність впровадження інтегрованої системи бюджетування на підприємстві зумовлена забезпеченням якісно нового рівня планування, орієнтованого на стратегію та місію підприємства, що дозволяє більш гнучко реагувати на відхилення від стратегічних орієнтирів та підвищує ефективність системи бюджетування.

Список використаної літератури:

1. Квасницька Р. Бюджетування як сучасний інструмент фінансового управління діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Р. Квасницька, Л. Боднарчук // Наукові засади сталого розвитку економіки : Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – Тернопіль, 2011. – С. 153-155. 30.

2. Коркуна Д. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства /Д. Коркуна // Фомування ринкової економіки в Україні. – 2019. – Вип. 19. – С. 330-334.

Марущинець І.В.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071«Облік і оподаткування»,
Мукачівський державний університет
Королович О.О.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗАПАСІВ В РОЗРІЗІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування суб'єктів підприємницької діяльності та необхідність їх орієнтації на інноваційний розвиток, визначають нові вимоги до формування системи управління запасами як найрентабельнішого ресурсу діяльності та вимагають розробки раціональних методів управління запасами, які в значній мірі залежать від якості й достовірності облікової інформації, оскільки саме облікова інформація є джерелом забезпечення інформаційних потреб менеджменту підприємства й на її основі приймаються управлінські рішення. Запаси є об'єктами управління на різних етапах інноваційної діяльності підприємства: з одного боку, - являються складовою частиною системи «підприємство - зовнішнє середовище» (закупівля-збут); з іншого боку, запаси є основою носіїв витрат під час виробництва інноваційної продукції протягом усього виробничого циклу, починаючи від відпуску сировини і матеріалів у виробництво до здачі готової продукції на склад. Відповідно задля інформаційного забезпечення інноваційних процесів та підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств використання запасів є тим фактором, який визначає кінцеву результативність вказаних процесів. Це, насамперед, зумовлює необхідність дослідження економічної сутності запасів та визначення їх місця і ролі в управлінні інноваційною діяльністю.

Здійснення інноваційної діяльності неможливо без використання запасів, які є невід'ємною складовою виробничих ресурсів підприємства.

В економічному енциклопедичному словнику матеріальні ресурси трактуються як «основні та оборотні засоби, які використовуються (або можуть бути використані) у виробничому процесі та формують його матеріально-речову базу» [52, с. 463].

Серед науковців існує багато суперечливих питань стосовно того, чи доцільно зараховувати до складу матеріальних ресурсів земельні, водні та інші природні ресурси.

Таким чином, аналізуючи підходи до розуміння і сприйняття виробничих ресурсів як економічної категорії, можемо провести їх класифікацію за наступними ознаками: за складом; за походженням; за обсягом; за структурою, за сферою використання.

З урахуванням класифікації виробничих ресурсів, можна дійти висновку, що запаси за своєю економічною природою і сутністю мають ознаки матеріальних

ресурсів, предметів праці та засобів праці, які використовуються в сфері виробництва, в сфері обігу та невиробничій сфері.

Поширення терміну «запаси» та його вживання і розкриття у вітчизняній фаховій науковій літературі пов'язано із реформуванням бухгалтерського обліку у відповідності до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності на початку 90-х років XX ст.

Отже, розгляд змістовних характеристик запасів у контексті їх використання в процесі інноваційної діяльності надав можливість запропонувати наступне визначення їх сутності. Запаси – це активи, придбані (набуті) підприємством з метою отримання в майбутньому економічних вигод від їх споживання під час виробництва інноваційної продукції та/або в процесі управління інноваційною діяльністю та які утримуються для такого споживання або перебувають у процесі виробництва з перенесенням їх вартості до складу матеріальних витрат. Таке визначення поняття «запаси» включає всі необхідні ознаки, що забезпечують точний опис досліджуваної категорії в процесі управління інноваційною діяльністю.

Для забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю та її активізації виникає необхідність створення якісно нової системи управління запасами. З метою ефективного управління запасами, забезпечення повного розкриття інформації про запаси в системі бухгалтерського обліку необхідно дослідити класифікаційні ознаки запасів, оскільки саме класифікація є основним методом вивчення та пізнання досліджуваної категорії.

Ґрунтовною можна вважати класифікацію запасів представлену у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, згідно з яким запаси класифікують за такими групами: виробничі запаси, поточні біологічні активи, малоцінні та швидкозношувані предмети, виробництво, брак у виробництві, напівфабрикати, готова продукція, продукція сільськогосподарського виробництва, товари. Враховуючи наявні класифікаційні ознаки та підходи до класифікації запасів у науковій літературі й нормативних актах, їх критичне оцінювання, можна відзначити, що для раціональної організації бухгалтерського обліку запасів в системі управління інноваційною діяльністю необхідна їх деталізація, яка відображатиме особливості провадження саме інноваційної діяльності.

Успішне провадження інноваційної діяльності та виробництво інноваційної продукції можливе лише за умови своєчасного забезпечення виробництва якісними запасами та ефективного їх використання. Раціональне використання сучасних запасів (сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо), їх придбання за оптимальною вартістю – одна з найважливіших передумов збільшення обсягу випуску інноваційної продукції, активізації інноваційної діяльності і загального поліпшення економічних показників діяльності підприємства у цілому. Важливим напрямом вирішення цього питання є перебудова системи постачальницької діяльності, яка повинна забезпечити ефективний розвиток інноваційної діяльності, її активізацію та раціональне використання запасів. Удосконалення методики обліку і аудиту запасів сприятиме підвищенню ефективності інформаційного

забезпечення системи управління інноваційною діяльністю підприємства.

Список використаної літератури:

1. Роєва О.С. Організаційні засади побудови бухгалтерського обліку запасів в процесі інноваційної діяльності: нормативно-правовий аспект. Центральноукраїнський науковий вісник. Вип. 4(37). С. 230-243. (0,85 др.арк.). http://economics.kntu.kr.ua/archive/4(37)/37_Roieva.html (Index Copernicus, CEEOL, CrossRef).

2. Статистичний збірник «Наукова та інноваційні діяльність України» 2018. Державна служба статистики України. Київ, 2019. 178 с.

3. Chouhana V., Soralb G., Chandra B. Activity based costing model for inventory valuation. Management Science Letters. 2017. №7. P. 135–144. URL : DOI: 10.5267/j.msl.2016.12.003.

Мельник К.П.
д-р екон. наук, , професор кафедри
обліку і оподаткування,
Волинського національного університету імені Лесі Українки

ТЕОРІЇ РОЗВИТКУ АУДИТУ: ПОГЛЯД ПРАКТИКА

Стратегія і тактика розвитку аудиту спирається на свою теорію. Поділяємо думку тих вчених, що пов’язують зародження аудиторської діяльності (хоча вона тоді так не називалася) з появою обліку. Логічно, що така діяльність пов’язана з необхідністю власника (влади) делегувати право компетентним, довіреним особам дати оцінку достовірності й точності здійснення обліковцями своєї роботи, сформованої звітності. Власник чи владний чин мав потребу почути таку оцінку, зрозуміти стан справ для прийняття управлінських рішень. Саме так можна пояснити, що термін аудит близький до латинського «аудіо», що означає «чути, слухати» [53, С. 4].

З розвитком теорії і практики бухгалтерського обліку формувалися також практичні та теоретичні уявлення аудиторської (контрольної, ревізійної) діяльності. Базуючись на теоріях бухгалтерському обліку (її класичних восьми елементах методу), ця діяльність також породжувала власні теоретичні пошуки.

Першою теорією аудиту, що розглядалася науковцями, стала теорія адекватності. Серед відомих першоджерел на це вказують дослідження Ф. Пікслі (1881 р.) [347] та Л. Діксі (1892 р.) [333]. Ця теорія вирішувала завдання ідентифікації мети аудиту – виявлення помилок і невідповідностей у бухгалтерській звітності, дотримання бухгалтерією «облікової політики» тощо. За вищеназваною теорією функціональність аудитора зводиться до захисту інтересів власника, а сам аудит розглядається як процес перевірки з метою оцінки відповідності інформації обліку і звітності фактичним результатам господарювання. Це перша спроба засвідчити соціальну значимість професії (нехай

і для власника, підприємця, банкіра чи іншого економічно активного індивідуума). Отже, можна говорити про формування теорією адекватності основ місії аудиту в соціально-економічному просторі, місії, яка базується на вищому професіоналізмі, чесності і неупередженості аудитора порівняно з бухгалтером.

В рамках теорії адекватності чи теорії модератора аудитор розуміє ці протиріччя і має обирати професійну стратегію як збору доказів, так і їх інтерпретації, яка в оптимальній мірі задовольняла би коло користувачів його послуг (звіту). За таких умов аудитор точно не «сторожовий собака», а незалежний, неупереджений і професійний партнер. Його місія у такому соціально-економічному просторі – забезпечити довіру і порозуміння. Саме це і формує фундамент теорій аудиту, їх «теоретичне ядро».

Термін «адекватність» означає «відповідність, співпадіння якихось параметрів, рівнозначність, рівновіддаленість» [315]. Професійність, неупередженість, незалежність аудитора є адекватною до запитів на його послуги. Аудиторська діяльність є адекватною відповіддю на запити про об'єктивність «мови бізнесу», яким є бухгалтерський облік, або «представлення бізнесу» в бухгалтерських звітах. Цілком природньо, що така теоретична основа (саме по професійності та неупередженості) формувала подальший розвиток аудиторської діяльності, де аудитор не «сторожує» і не стільки оцінює «облікові результати», скільки формує судження про ефективність усіх бухгалтерських функцій (у першу чергу побудови системи обліку, внутрішньогосподарського контролю, аналізу). Така функціональна заглибленість аудиту розширює його предмет за систему обліку на соціально-економічний простір. Про що йдеться далі.

Практика «поглибленої» роботи аудиторів призвела до появи нової теорії аудиту – теорії контролінгу. Контролінг як системна оцінка всіх сторін діяльності суб'єкта господарювання, його підрозділів, фахівців та інших складових впливу на результати діяльності в бухгалтерській звітності для аудитора стає як новим напрямом роботи, так і роботою, що посилює його впевненість в оцінці (навіть і за алгоритмами теорії адекватності). Тому теорія контролінгу виростає з теорії адекватності, формує і оновлює ядро теорії аудиту. Націленість аудиту не зміщується з «мертвих» документів на «живу» організацію [272], як стверджують деякі вчені [294, 322], а навпаки – розширюється і поглиблюється.

Ця теорія спрямовує аудит на вирішення нових завдань, виявлення слабких місць в управлінні, причин суттєвості відхилень у звітності та порушень правил бухгалтерського обліку і т.п. Аудитор забезпечує користувачів свого Звіту інформацією настільки правдивою і ефективною, наскільки такою є оцінка стану справ управління підприємством. Ця теорія посилює функціональність аудиту пошуком існуючих і усуненням ймовірних викривлень в обліку і звітності. Теорія контролінгу розширює аудиторські процедури до непрямих методів, що розкривають слабкі місця об'єкту перевірки. Останні формують ризики в його роботі, які він має детальніше розглянути та вказати. До цього в теорії аудиту досліджувався прямий послідовний підхід підтвердження адекватності шляхом прямої оцінки бухгалтерського обліку, звітності. Тепер з'являються непрямі методи, оцінка ризиків тощо.

Отже, аудит як явище в соціально-економічному просторі стає більш професійним, оскільки, окрім прямих, непрямими методами викриває слабкі місця бізнесу та сприяє підвищенню своєї продуктивності.

Список використаної літератури:

1. Гуцайлюк З. В., Мех Я. В., Король Н. М., Найчук Д. М. Аудит (теорія, методика, збірник вправ та завдань) / За ред. Меха Я. В. Бучач : МІФ, 2000. 240 с.
2. Lawrence R. D. Auditing: a practical guide for Auditors. London, Gee & Co., 1912. 1016 p.
3. Энциклопедия социологии (2009). Статьи на букву «А» (часть 1, «АБД»-«АНА»). URL: http://sociology.niv.ru/doc/encyclopedia/socio/fc/slovar-192-1.htm#zag-85

Нікіфорова Є.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Уманська В.Г.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

РОЛЬ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У відповідності до сучасних інтерпретацій та нормативних положень, які регулюють аудиторські процедури на міжнародному рівні, аналітичні процедури, зокрема методи фінансового аналізу, є необхідними компонентами в аудиторській діяльності. Фінансовий аналіз відіграє ключову роль як метод при проведенні аудиту, що є однією з найсуттєвіших форм фінансового контролю, підпорядкованого відповідним нормам облікового законодавства в Україні. Методи фінансового аналізу використовуються як при виконанні аудиторських процедур в рамках системи аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання, так і в процесі аудиторських процедур у сфері державного фінансового аудиту.

Метою даного дослідження є визначення особливостей та проблем організації та методології фінансового аналізу у рамках аудиторських процедур та обґрунтування шляхів його оптимізації в контексті надання аудиторських послуг. В більшості публікацій фінансовий аналіз ідентифікується з оцінкою фінансового стану. Незважаючи на важливу роль оцінки фінансового стану, ми приймаємо позицію науковців, які вважають такий підхід обмеженим і не зводять фінансовий аналіз до виключної оцінки фінансового стану.

Оцінка фінансового стану підприємств включається до комплексу фінансового аналізу та здійснюється під час проведення аудиторських процедур. У сучасному контексті, зовнішній аудит є обов'язковим для певних підприємств, в рамках виконання вимог аудиторської діяльності. Окремі науковці [1-3]

зосереджують свою увагу на питаннях, пов'язаних із обмеженнями інформації під час проведення фінансового аналізу для оцінки фінансового стану на підставі фінансової звітності.

Обов'язковий аудит, який означає проведення аудиторських процедур для підтвердження об'єктивності фінансової звітності та надання користувачам впевненості в безперервності функціонування суб'єкта господарювання, чиєю фінансовою звітністю здійснюється аудит, застосовується тільки до суб'єктів підприємницької діяльності, які представляють суспільний інтерес. Зазвичай такі підприємства є великими і, як правило, сплачують податок на прибуток. Під час проведення аудиторських процедур для таких підприємств, фінансовий аналіз базується на фінансовій звітності, об'єктивність якої утримується під контролем як фіскальними органами, так і аудиторами. У відношенні малих підприємств, які не обов'язково підлягають аудиту, і більшість з них застосовують спрощені підходи до оподаткування, розумно провести фінансовий аналіз, оцінивши облікову політику та її вплив на формування показників звітності.

Фінансовий аналіз рекомендується проводити економічному персоналу підприємств, як стандартну частину внутрішнього аудиту. Під час проведення фінансового аналізу, отримані показники порівнюються з оптимальними параметрами, які є загальними для підприємств, незалежно від їх розміру і виду економічної діяльності.

Проте використання загальних показників для оцінки фінансового стану може бути недостатнім. Отже, для більш об'єктивного фінансового аналізу під час проведення аудиторських процедур, з метою оцінки перспектив розвитку суб'єкта господарювання і його потенціалу, а також для оптимізації фінансової політики, рекомендується використовувати результати наукових досліджень, спрямованих на розробку спеціальних індикаторів для різних галузей економічної діяльності та типів суб'єктів господарювання. Крім того, важливим є використання моделей фінансово стійких підприємств, які були розроблені науковцями у ході наукових досліджень, а також методик оцінки ймовірності банкрутства і комплексного аналізу фінансового стану, спеціально розроблених для підприємств різного виду економічної діяльності [2].

Ми також згодні з поглядами тих авторів, які вбачають необхідність оновлення методики оцінки фінансового стану, яка включена до Положення "Про порядок проведення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації", схваленого наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року № 49/121. Проблеми використання цього Положення виникають через відсутність оновлень у ньому, які враховували б зміни у структурі та методології формування фінансової звітності, і також через те, що ця методика не може застосовуватися при фінансовому аналізі малих підприємств.

Загальний висновок полягає в тому, що у сучасних умовах фінансовий аналіз, як складова частина аудиторських процедур, набуває важливості через необхідність оцінки перспектив функціонування та розвитку суб'єкта господарювання.

Необхідно уточнити зміст фінансового аналізу та уникнути його ототожнення з оцінкою фінансового стану. У контексті орієнтації на управління вартістю бізнесу, важливо використовувати різні показники під час проведення фінансового аналізу, включаючи як показники фінансової звітності, так і інші фінансові параметри. Ці підходи розширюють можливості аудиторських послуг. Під час фінансового аналізу, зокрема, під час проведення аудиторських процедур для оцінки ймовірності банкрутства, важливо проводити аналіз облікової політики та її впливу на формування показників фінансової звітності.

Подальшими напрямами досліджень є розробка методики для попереднього етапу фінансового аналізу в рамках аудиторських процедур, а саме оцінка облікової політики суб'єкта аудиту та визначення її впливу на показники фінансової звітності.

Список використаної літератури:

1. Євсєєва, О. О., Анікіна, О. С., Нікуліна, С. В. Актуальність формування універсального підходу до оцінки фінансового стану підприємства на основі показників форм фінансової звітності. Економічний простір. 2019. Вип. 148. С. 129–143. URL: http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/157 (дата звернення: 25.08.2023).

2. Бурлака Ю.М. Фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Київ, 2008. 20 с.

3. Лесюк А.С. Комплексний аналіз фінансового стану та прогнозування ймовірності банкрутства сільськогосподарських підприємств : дисертація на здобуття ступеня доктора філософії. Полтавська державна аграрна академія Міністерства освіти і науки України. Полтава, 2021. С. 392.

Оляднічук Н.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування
Уманського національного університету садівництва

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ

Дебіторська заборгованість разом з виробничими запасами складає значну частку в структурі активу балансу суб’єкта підприємництва. Належна організація розрахунків з покупцями та замовниками дозволяє підвищити платоспроможність підприємства, збільшити оборотність його активів. Облік розрахунків з дебіторами має стратегічне значення для суб’єктів підприємницької діяльності. У бухгалтерському обліку підприємства зобов’язання виникають не в момент укладення договору, а після здійснення однією зі сторін передбачених в ньому дій, внаслідок яких виникає заборгованість однієї сторони перед іншою. У практичній діяльності підприємств розрахунки за товарними операціями не співпадають за часом. Цим пояснюється виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [1]. Важливим питанням обліку дебіторської заборгованості є її оцінка. Методи оцінки дебіторської заборгованості в Україні визнані Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» і передбачають її відображення у балансі за чистою реалізаційною вартістю (за вирахуванням резерву сумнівних боргів).

Дебіторська заборгованість спричиняє вилучення коштів з обороту підприємства, що негативно позначається на їх фінансовому стані, а несвоєчасна оплата боргів і зобов'язань веде до залучення в оборот коштів, які належать іншим підприємствам. Несвоєчасні розрахунки створюють взаємну заборгованість між виробниками і споживачами продукції, призводять до заборгованості за розрахунками, що викликає погіршення фінансового стану.

Специфікою побудови обліку дебіторської заборгованості є обов'язкова деталізація кожного виду заборгованості та відображення стану розрахунків у фінансовій звітності. Побудова бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості повинна забезпечувати у будь-який час повну інформацію про стан та оцінку боргових вимог, що є можливим при дотриманні принципів побудови обліку. Політика управління дебіторською заборгованістю, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства.

Облік дебіторської заборгованості, управління нею та здійснення контрольних функцій щодо її погашення потребують системного підходу та синхронізації дій протягом усього процесу існування дебіторської заборгованості (рис. 1).

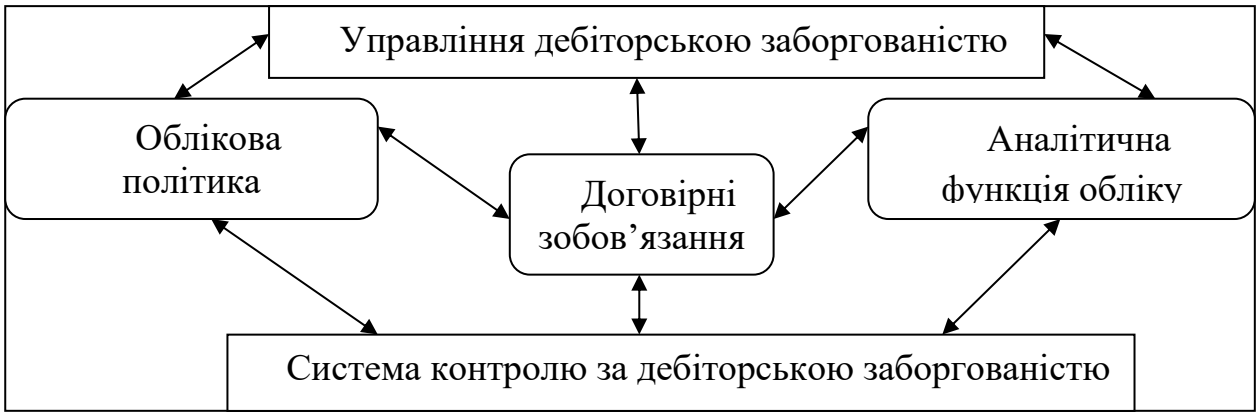

Рис. 1. Алгоритм комплексного підходу до обліку і контролю дебіторської заборгованості

Підприємствам, в яких є дебіторська заборгованість слід здійснити аналіз такої заборгованості за строками погашення та документально оформити з метою отримання підстав для нарахування або не нарахування резерву сумнівних боргів. Проте, майже всі сільськогосподарські підприємства України розраховуються продукцією з постачальниками ресурсів, кредиторами. У вітчизняній практиці розглядаються в основному особливості перевірки фінансової звітності у

загальному вигляді, при цьому не приділяється достатньої уваги особливостям перевірки даних про розрахунки з покупцями і замовниками та іншими дебіторами. Невиконання зобов'язань за платежами розрахунково-платіжної та касової дисциплін в економіці України посилює товарно-грошову незбалансованість економіки країни і призводить до підвищення темпів інфляції.

Отже, суб'єкти підприємництва мають аналізувати процеси виникнення дебіторської заборгованості, терміни й умови її погашення та відповідність обліковій політиці. Застосування рекомендованого алгоритму комплексного підходу до обліку і контролю дебіторської заборгованості проблемні питання практичного характеру будуть вирішені вчасно і без порушень договірних умов між контрагентами.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. № 237 (зі змінами і доповненнями від 29.09.2020р. № 588). URL : https://ips.ligazakon.net/document/REG4018?an=15.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999р. №996-XIV (зі змінами і доповненнями від 19.07.2022р. № 2435-IX). URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text.

Охріменко М.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Уманська В.Г.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПРОЯВИ

Необхідність побудови сталого економічного розвитку породила нові вимоги до фінансової звітності. Розробка надійних, якісних і доступних звітів про фінансову діяльність компаній не повністю відповідає цим потребам. Зміна вимог до інформації в цілому та звітності зокрема призвела до усвідомлення важливості формування обліково-аналітичних систем, які поєднують фінансову та нефінансову інформацію. Концепція сталого розвитку компанії не може бути успішною без належної інформаційної прозорості і готовності компанії ділитися інформацією про свою діяльність із зовнішніми користувачами. Визначити, які інструменти прозорості доступні для комерційної діяльності та яка їх природа, розкрита в окремих випадках, є ключовим фактором успіху сучасного бізнесу. Коли компанія досягає певного етапу розвитку, достовірність і прозорість

інформації є вирішальний фактором успіху, оскільки створює довіру до компанії в широких колах зацікавлених сторін, що важливо для майбутнього розвитку.

В Україні найпоширенішими формами розкриття інформації є форми фінансової та статистичної звітності, які є обов'язковими для публічних акціонерних товариств, банків, страхових компаній та громадських організацій. Крім того, компанії можуть включити більше у свої звіти точної інформації. Така інформація може включати, наприклад, індикатори, відмінні від фінансових, виробничих та інших даних, які можуть розкрити економічний потенціал підприємства, способи створення вартості та здатність компанії виконувати свої зобов'язання перед контрагентами. Таке розкриття може створити більш стабільне бізнес-середовище та надати інвесторам інформацію та повне уявлення про діяльність компанії [1, с. 48].

Надійність є необхідною умовою бухгалтерського обліку. Бухгалтерська звітність, полягає в тому, що звітність повинна давати правдиве і повне уявлення про майновий і фінансовий стан підприємства та фінансові результати його діяльності. Зауважимо, що достовірність бухгалтерського обліку можна визначити з двох аспектів:

- бухгалтерська звітність, підготовлена та складена за правилами, встановленими нормативно-правовими або іншими нормативними документами бухгалтерського обліку, та є достовірною;
- достовірні бухгалтерські звіти, достовірні дані, які характеризуються точністю і можуть бути правильно сприйняті користувачами.

Приймання рішень на основі зацікавлених користувачів фінансової звітності безсумнівно пов'язана з інформаційними ризиками, які виникають і мають місце через наявність обмежень, що впливають на якість інформаційних потоків, на основі яких приймаються управлінські рішення. Ці обмеження включають: неможливість адекватного сприйняття фінансової інформації некваліфікованими користувачами; спотворення облікової інформації, вплив ступеня суттєвості інформації на прийняття рішень тощо.

Важливо звернути увагу на роль достовірності фінансової звітності на такі фактори, як злочини проти юридичної особи, які включають крадіжки, шахрайство, розкрадання та розтрату. Крадіжку може вчинити особа, яка не є працівником підприємства або особа, яка несе матеріальну відповідальність (повну або обмежену) за присвоєні цінності. До крадіжки, крім розтрати матеріальних цінностей, належать також заходи щодо приховування слідів злочину. У разі розтрати та заволодіння матеріальними цінностями працівниками компанії або її контрагентами можливість приховати такі дії визначає певний вплив на достовірність фінансової інформації. Специфічним економічним злочином є шахрайство, яке може бути здійснене як працівниками, так і людьми, які не стосуються компанії. Такі ознаки шахрайства, як обман, зловживання довірою та намір приховати злочинну діяльність, мають значний вплив на достовірність показників фінансової звітності. Бухгалтерське шахрайство має різні прояви, одним із яких є фальсифікація фінансової звітності. Проблема фальсифікату в сучасних умовах глобалізації трансформацій постає по-новому. Принципово новий

характер визначається швидким розвитком світового фондового ринку та наслідками фінансових криз. Фальсифікація фінансової звітності розглядається не як проблема одного суб'єкта господарювання, а виходить на наднаціональний рівень. А досягнення економічного становища, яке відповідає егоїстичним інтересам суб'єктів господарювання, спрямоване проти інтересів державного інституту та суспільства [2, с. 86].

Виходячи з проведених досліджень, розрізняють два прояви недобросовісних дій щодо достовірності показників фінансової звітності: а) прямі – внаслідок дій, спрямованих безпосередньо на майно юридичної особи (зокрема крадіжка, шахрайство, розкрадання, розтрата); б) опосередковано - внаслідок дій, спрямованих на задоволення інших власних інтересів. Всі ці дії значно впливають на майбутнє будь-якої компанії, її фінансової звітності та відповідно ставлення до неї зацікавлених сторін, тому підприємство має контролювати процес подання і формування фінансової звітності та забезпечити підприємство кваліфікованими та добросовісними працівниками.

Список використаної літератури:

1. Орлов І., Захаров Д. Дослідження проблеми забезпечення достовірності інтегрованої звітності. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2023. № 1. С. 46–51.

2. Іванченкова Л., Ткачук Г., Скляр Л. Проблемні питання оцінки фінансових результатів діяльності сучасного підприємства. Бізнес-навігатор. 2019. № 3-1. С. 84–88.

Пасєка Р.С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 051 «Економіка»,
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри економіки,
обліку та підприємництва Грищенко О. В.,
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДОХОДІВ

Інтеграція України у світовий економічний простір передбачає дослідження тенденцій розвитку та розробку економічної стратегії кожного окремого суб'єкта господарювання. А цьому передує процес системного дослідження факторів зміни результативності діяльності, оцінювання та виявлення резервів підвищення ефективності виробництва. Процес управління розвитком суб'єктів господарювання передбачає створення ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення, серед сукупності об'єктів якої особливо важливими можна вважати доходи і витрати, так як вони надзвичайно важливі в оцінці ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Значний внесок у формування концептуальної основи обліково-аналітичного

забезпечення доходів та витрат, дослідження її елементів зробили такі вчені-економісти, як В. Андрійчук, С. Голов, І. Бланк, М. Звєряков, А. Ковальов, Л. Лігоненко, Н. Лоханова, Є. Мних, О. Редькін, В.Сопко, Л. Нападовська, М. Хаммер, М. Чумаченко, А. Шегда та інші. Серед останніх досліджень і публікацій можна виокремити наукові праці А. Макаренко[2], Н. Єршової[3].

Обліково-аналітичне забезпечення доходів суб'єктів господарювання по суті – це система збору, формування облікової інформації та її обробки за допомогою методів економічного аналізу з подальшою передачею управлінському персоналу для прийняття рішень, що запобігатимуть небажаним фінансовим ризикам. Дослідження сутності поняття «дохід» та їх класифікації вітчизняними науковцями показало, що поняття доходів в сучасній науковій літературі базується на двох принципових підходах: економічному і бухгалтерському. За економічним – це «виручка» і «грошові надходження», хоча бухгалтерський це спростовує. Вважаємо, що класифікація доходів на базі обох підходів дасть можливість ефективно ними управляти, і стане складовою сучасної системи управління.

Серед проблем обліково-аналітичного забезпечення доходів можна виділити наступні:

- створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за доходами суб'єкта господарювання;
- забезпечення повноти та своєчасності відображення доходів у системі обліку суб'єкта господарювання;
- організація оперативності та аналітичності вихідної інформації про доходи суб'єкта господарювання[1].

На думку Н. Єршової, основними завданнями обліково-аналітичного забезпечення діагностики доходів з метою нарощування ефективності діяльності суб'єктів господарювання є:

- здійснення системного контролю за процесом формування інформації про доходи та зміну їх динаміки;
- визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на формування доходів підприємства;
- розрахунок і оцінка показників ділової активності;
- вивчення можливостей одержання доходів відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку;
- вироблення рекомендацій, спрямованих на мобілізацію виявлених резервів зростання доходів бізнес-структур[2].

М.Афанасьєв та Г. Білоконенко вважають, що аналітичний інструментарій діагностики доходів для прогнозування ефективності господарської діяльності включає: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів); порівняльний аналіз; факторний аналіз[3].

Так, стан фінансової діяльності та фінансові можливості суб'єкта господарювання виявляються під час аналізу обсягів, динаміки та структури доходів. Аналіз показників ділової активності показує величину змін, що відбулися за досліджуваний період та виявляє можливі наслідки. Рівень фінансових

результатів, які зумовлюють можливості суб'єкта господарювання, оцінка раціональності та ефективності використання вкладених коштів визначаються шляхом проведення факторного аналізу доходів. В результаті досліджень виявляють найвагоміші показники впливу на фінансові результати діяльності та формують висновки про загальний стан суб'єкта господарювання. Системний характер, що передбачатиме перехід від поточного управління процесами до стратегічного має забезпечити комплексну оцінку всіх факторів ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Таким чином, раціональна організація системи обліково-аналітичного забезпечення доходів суб'єктів господарювання можлива тільки на основі науково-обґрунтованої теоретичної концепції, що є надійним підґрунтям ефективного управління. Перспективи подальших досліджень полягають в удосконаленні організаційного забезпечення аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання різних галузей економіки.

Список використаної літератури:

1. Макаренко А. П., Кутова М. В. Аудит доходів від реалізації продукції як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2018. - № 2. - С. 18–23.

2. Єршова Н.Ю. Обліково-аналітичне забезпечення діагностики та прогнозування розвитку бізнес-структур: конспект лекцій [Текст]: навч. видання. / уклад. Н. Ю. Єршова – Х.: НТУ «ХПІ», 2017. – 114 с.

3. Афанасьєв М.В. Економічна діагностика[Текст]Economic Diagnostics: навч.- метод. Посібник / М. В. Афанасьєв, Г. В. Білоконенко; Харківський нац.економічний ун-т. - Харків : ІНЖЕК, 2007. - 296 с.

Писаренко Т.М.,
канд. екон. наук, доцент
Луцький національний технічний університет
Львович Я.С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Луцький національний технічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Грошові потоки виступають своєрідними кровоносними артеріями каналів забезпечення всіх напрямків діяльності суб'єкта господарювання: основної та допоміжної, фінансової, інвестиційної. Будуючи стратегічні плани щодо розвитку промислового підприємства управлінський аналітичний персонал здійснює прогнозування базових показників діяльності, серед яких є прогнозування грошових потоків.

При прогнозуванні грошових потоків доцільно використовувати форму 3 «Звіт про рух грошових коштів» у якості орієнтирного формату управлінської внутрішньої звітності [1].

Прогнозування грошових потоків можна розбити на окремі етапи, а саме:

–усвідомлення стратегії розвитку промислового підприємства з розподілом стратегічних орієнтирів на окремі часові періоди (зазвичай розподіл по роках);

–фіксування вихідної точки прогнозування грошових потоків;

–окреслення проблем через відсутність належної кількості грошових коштів;

–окреслення проблем через надлишок грошових коштів;

–прогнозування руху грошових потоків операційної діяльності;

–прогнозування руху грошових потоків фінансової діяльності;

–прогнозування руху грошових потоків інвестиційної діяльності;

–аналіз прогнозних і фактичних показників грошових потоків річного етапу стратегічного розвитку промислового підприємства;

–коригування прогнозів на наступний часовий проміжок стратегічного розвитку підприємства.

Зазвичай всі прогнозні операції виконуються аналітичним відділом або працівниками облікової служби, на яких покладено функції ведення управлінського обліку.

Всі прогнозні операції починаються з вивчення стратегічних орієнтирів підприємства, що дає можливість визначитися з напрямками руху грошових коштів підприємства залежно від напрямків діяльності.

Аналіз реальної ситуації з грошовими коштами та їх рухом дає підстави зробити висновок про фактичний надлишок або нестачу грошових коштів. У кожному окремому випадку повинно бути відповідне управлінське рішення. Наявні надлишкові кошти повинні працювати на збільшення прибутковості підприємства, а це означає, що потрібно розробляти програми інвестування вільних грошових ресурсів у перспективні проекти. Нестача грошових коштів повинна бути відновлена залученими ресурсами, найбільш поширеними з яких виступають банківські позики.

Прогнозування руху грошових потоків операційної діяльності починається з визначення всіх можливих джерел надходження грошових коштів від цього виду діяльності (реалізація продукції, надання послуг, виконання робіт, реалізація товарів, ін.). Паралельно встановлюються напрямки витрачання грошових коштів для забезпечення операційної діяльності: закупівля матеріалів, сировини, комплектуючих, виплата заробітної плати, сплата податків. Визначення кожної суми повинно бути обґрунтоване обліковим аналітиком. Найпростішим способом прогнозування є використання для прогнозу показників минулого звітного періоду з коригуванням на показник інфляції, обсяги збільшення діяльності, інші показники.

Аналогічні прогнозні розрахунки здійснюють у розрізі фінансової та інвестиційної діяльності.

Слід сказати, що у прогнозуванні важливою є саме методика розрахунку прогнозних показників, яка розробляється аналітичним відділом кожного окремого підприємства.

Результатом таких розрахунків є очікуваний залишок грошових коштів від усіх видів діяльності, який порівнюється з фактичними показниками традиційного бухгалтерського обліку. Обліковці-аналітики розраховують відхилення фактичних і прогнозних показників залишку грошових коштів, грошових надходжень, грошових видатків у розрізі різних видів діяльності, показники ліквідності підприємства, інші. Зроблені висновки та рекомендації надходять у центр прийняття управлінських рішень базового підприємства. На основі прийнятих управлінських рішень діяльність підприємства може бути скоригована.

Список використаної літератури:

1. Наказ МФУ від 07.02.2013 р. № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», додаток 1. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text (дата звернення 22.10.2023 р.).

Радзіховська Ю.М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Бурлай М.П.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах воєнного стану, бухгалтерський облік в Україні набуває особливого значення, орієнтуючись на надання оперативної інформації всім суб'єктам управління, а також на формування інформативної бухгалтерської звітності для інвесторів і кредиторів. Для досягнення максимальної ефективності в організації бухгалтерського обліку на підприємстві, важливо бути поінформованим про наявні нагальні питання та шляхи їх вирішення, що є актуальними для нашого дослідження.

Метою даного дослідження є визначення актуальних проблем, які виникають у процесі організації бухгалтерського обліку в умовах воєнного стану.

Організація бухгалтерського обліку є необхідною складовою ефективного функціонування підприємства. Забезпечення інформаційної підтримки системи управління є актуальним завданням на всіх етапах організації бухгалтерського обліку та становить невід'ємну частину процесу [3]. На сьогоднішній день існують ряд проблем у сфері організації бухгалтерського обліку в Україні, які належать до нагальних та потребують вирішення.

Під час аналізу літературних джерел, основні проблеми організації бухгалтерського обліку виокремлюються такими як відставання ведення обліку, затримки між поданням фінансової звітності та іншою отриманою інформацією, що заважає підвищенню ефективності господарювання підприємств. Також сучасні проблеми в обліку полягають у відставанні теоретичних розробок у галузі бухгалтерського обліку від конкретних практичних завдань. Фактично, практика господарювання в певній мірі випереджає теорію бухгалтерського обліку [1]. У той самий час [2], головними труднощами у бухгалтерському обліку є значне ускладнення методів ведення обліку на окремих секторах, недостатність технічних засобів для обліку, низький рівень кваліфікації деяких працівників та неправильний підхід до організації облікової діяльності.

Під час аналізу проблем організації бухгалтерського обліку, не можна ігнорувати аспекти державного регулювання. Особливо важливою є ситуація, коли система електронного адміністрування ПДВ частково припиняє свою роботу, і це призводить до неможливості реєстрації податкових накладних, коригувань і подачі декларації з ПДВ за лютого 2022 року без "зареєстрованих" фіскальних зобов'язань і податкового кредиту.

Серед проблем, пов'язаних з організацією бухгалтерського обліку, можна виділити два основних аспекти: перший - це організація бухгалтерської служби в управлінській структурі підприємства, а другий - це організація самого процесу ведення обліку.

Проведене дослідження надало можливість визначити конкретні шляхи удосконалення організації облікового процесу та вирішення актуальних завдань:

1. Впровадження оптимальних схем обігу документів, спрямованих на ефективне виконання завдань із мінімальними витратами ресурсів у трудовій, матеріальній і фінансовій сферах [3].
2. Розробка та застосування передових комп'ютерних програм для бухгалтерського обліку, які дозволять максимально прискорити процес збирання, реєстрації, класифікації, обробки та узагальнення обліково-економічної інформації.
3. Створення спеціалізованого державного органу, який надаватиме консультації підприємствам з питань організації бухгалтерського обліку, зокрема, вибору оптимальних методів обліку запасів, амортизації, створення ефективних схем обігу документів тощо.
4. Створення в Інтернеті веб-сайту на основі нормативно-правової бази, який міститиме інформацію про зміни в законодавстві для різних сфер діяльності. Цей веб-сайт повинен мати зручну систему сортування даних і безкоштовний доступ для зареєстрованих користувачів.

На сучасному етапі розвитку, організація обліку має вирішальне значення для ефективного управління суб’єктами підприємницької діяльності. Тому, існуючі проблеми в цій сфері постійно потребують уваги і вирішення, що можливо лише завдяки глибоким теоретичним дослідженням. Вчені-економісти активно працюють над вирішенням цих проблем, розробляючи різноманітні механізми та стратегії, які сприятимуть реформуванню бухгалтерського обліку, адаптації до змін

на ринку, впровадженню міжнародних стандартів та задоволенню потреб користувачів. Ці зусилля відображають позитивні зміни, які спостерігаються в обліковій сфері загалом.

Подальші дослідження, спрямовані на визначення актуальних проблем в організації бухгалтерського обліку на підприємствах України, є надзвичайно важливими. Вони потребують активного пошуку нових та більш ефективних підходів до їх вирішення, щоб сприяти подальшому покращенню цієї області.

Список використаної літератури:

1. Васюта-БеркутО.І. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. 2-ге вид., стереотип. К.: МАУП, 2003. С. 176.

2. Кіндрацька Л. Теорія бухгалтерського обліку : сучасні реалії оновлення. Бухгалтерський облік і аудит. 2008. № 12. С.30.

3. Павликівська О. Проблеми організації бухгалтерського обліку в єдиному інформаційному просторі підприємства. Матеріали науково-практичної конференції "Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки" Тернопіль : ТНТУ, 2011. С. 39–40.

Радзіховська Ю.М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки
підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Величко.І.В.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Діяльність будь-якого підприємства завершується створенням кінцевого продукту, одним із видів якого і є готова продукція. Успішність її реалізації матиме значний вплив на діяльність підприємства та його фінансові результати. Саме від правильності визначення підприємством фінансового результату від продажу готової продукції залежитиме достовірність та повнота відображення результатів господарської діяльності у фінансовій звітності підприємства. Тому питання щодо вдосконалення обліку готової продукції є актуальним і потребує розгляду.

В свій час питаннями дослідження та удосконалення обліку готової продукції займались Т.М. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, В.В. Сопко.

За визначенням Ф.Ф. Бутинця [1, с. 324] готова продукція - повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові - покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції. Ю.А.

Верига [2] трактує готову продукцію як об'єкт облікової системи промислового підприємства, що поєднує організаційні інструменти обліку виробництва і продажу продукції, виступає засобом для досягнення основної мети функціонування підприємства.

На сьогоднішній день не існує загальноприйнятого та затвердженого визначення терміну «готова продукція». Кожен із науковців трактує цю дефініцію, опираючись на власні дослідження та думки. Всі автори сходяться лише в одному, відносячи готову продукцію до товарно-матеріальних цінностей, які отримуються в результаті виробничого процесу. Проте, жоден із них не виокремлює вимоги щодо спроможності цього виду оборотних активів приносити економічну вигоду. Як наслідок, готова продукція може бути визнана збитком підприємства, адже витрати на її виготовлення не зможуть бути компенсовані.

Для удосконалення обліку готової продукції необхідно:

1. Визначити оптимальний склад показників первинного документу, який би забезпечив необхідною інформацією користувачів. Для цього розробити, та впровадити у практику підприємства уніфікований документ, який буде містити зведені дані про кількість і вартість відвантаженої продукції, її фактичну виробничу собівартість та дані про суму коштів, отриману від її реалізації. Дана відомість дозволить не тільки оперативно провести аналіз реалізації готової продукції, але й контролювати всі операції по розрахунках з покупцями та замовниками, які є основною частиною дебіторської заборгованості підприємства. На даний момент контролю розрахунків з покупцями слід приділити подвійну увагу. Повномасштабне вторгнення Росії в Україну позбавило велику кількість вітчизняних підприємств не лише матеріальної бази та покупців, але й стабільної платоспроможності.

2. Максимально автоматизувати усі процеси руху готової продукції на підприємстві. Ввести в інформаційну систему, яка використовується підприємством для автоматизації здійснення бухгалтерського обліку, ряд оперативних звітів, дані яких будуть використані для оптимізації виробничого процесу та покращення процесу реалізації готової продукції.

3. На законодавчому рівні стало б доцільним виключення маркетингових витрат та витрат на рекламу зі складу витрат на збут, які обліковуються на рахунку 93 «Витрати на збут».

4. Максимально оптимізувати можливість безготівкових розрахунків за відвантажену продукцію. Наприклад, встановити POS-термінали. Через такі термінали покупець корпоративною пластиковою карткою зможе оперативно сплатити за отриману ним готову продукцію не залишаючи територію постачальника. Особливо зручним використання POS-терміналів є для фізичних осіб-підприємців, які зможуть без зайвих проблем провести дану оплату. З кожним роком у світі зростає попит на цифрові платежі та реалізацію готової продукції з використанням мережі Інтернет. Українським підприємствам їх не уникнути.

Отже, за даними дослідження встановлено, що реалізація готової продукції та отримання доходів в умовах воєнного стану в Україні стали одними із головних проблем діючих підприємств. За допомогою якісної побудови первинного обліку

керівництво матиме змогу приймати оперативні управлінські рішення, які сприятимуть не лише зростанню кількості та якості готової продукції, яка виготовляється на підприємстві, а покращать процес реалізації та швидкість здійснюваних розрахунків на неї.

Список використаної літератури:

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. 8-ме вид., доп. і перероб. / за заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута». 2015. 912 с.

2. Верига Ю.А. Фінансовий облік: навч. посібник / Ю. А. Верига, Т. В. Гладких, М. М. Орищенко. - К.: Центр учбової літератури, 2012. 438 с.

3. Заокіпна Н. С. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації/ Н. С. Заокіпна/ Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, 2013. URL:http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoskonalennya-obliku-gotovoyi-produktsiyi-tayiyi-realizatsiyi/.

Радзіховська Ю.М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки
підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Волинець В.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ АУДИТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

В сучасну практику обліку, аудиту та управління підприємствами все глибше проникають норми міжнародних вимог та стандартів. Відповідно до сучасного розуміння та нормативної практики проведення аудиторських процедур на міжнародному рівні, аналітичні процедури, включаючи методи фінансового аналізу, є обов'язковими в аудиторській практиці. Фінансовий аналіз є важливим інструментом у проведенні аудиту, що є однією з ключових форм фінансового контролю та підпорядковується нормам фінансового права в Україні. Методи фінансового аналізу застосовуються як при проведенні аудиторських процедур у системі аудиту фінансової звітності суб'єктів ринкового сектору економіки, так і при аудиторських процедурах в системі державного фінансового аудиту. Відповідно, метою даного дослідження є актуалізація інструментарію економічного аналізу при проведенні аудиту фінансового стану.

Фінансовий аналіз, в більшості публікацій, сприймається як оцінка фінансового стану. Однак, не дивлячись на важливість оцінки фінансового стану, існують точки зору вчених, які вважають цей підхід обмеженим, і вони не зводять фінансовий аналіз до простої оцінки фінансового стану. Оцінка фінансового стану підприємств є однією з складових фінансового аналізу та проводиться в процесі

аудиторських процедур. Зовнішній аудит, у сучасних умовах, проводиться як частина обов'язкового аудиту [1].

У сучасному стані суспільно-економічних відносин, навіть коли суб'єкти господарювання формують і представляють звітність відповідно до чинного законодавства, інформаційні запити користувачів залишаються недостатньо задоволеними [2]. Зараз обов'язковий аудит, який має на меті підтвердження об'єктивності фінансової звітності та надання користувачам впевненості у безперервності функціонування суб'єкта господарювання, чия звітність підлягає аудиту, застосовується тільки до суб'єктів підприємницької діяльності, які мають значний громадський інтерес. Зазвичай це великі підприємства, які, як правило, є платниками податку на прибуток.

Фінансовий аналіз при здійсненні аудиторських процедур для таких підприємств базується на фінансовій звітності, об'єктивність якої контролюється як фіскальними органами, так і аудиторами. Однак, щодо малих підприємств, які не підлягають обов'язковому аудиту і використовують спрощені підходи до оподаткування, важливим аспектом фінансового аналізу є оцінка їхньої облікової політики і її впливу на формування фінансових показників у звітності. Таким чином, оцінка облікової політики та її відповідності чинному законодавству є важливим етапом аудиту, перед проведенням фінансового аналізу.

Фінансовий аналіз може бути корисним для економічного персоналу підприємств, а проводити його варто на постійній основі як складову внутрішнього аудиту. Зазвичай фінансовий аналіз асоціюється з оцінкою фінансової звітності та фінансовим станом. Однак у сучасних умовах є доцільним розширювати обсяги фінансового аналізу та включати оцінку вартості бізнесу та розрахунок показників, які вимагають додаткової інформації, у рамках аудиторських процедур. Сучасні умови орієнтовані на управління вартістю бізнесу, скоріше ніж на прибутковість [3]. Таким чином, показник економічної доданої вартості (EVA) та його зростання стають ключовими інструментами для управління ефективністю та формування корпоративної стратегії. Методика розрахунку EVA, яку пропонує Гриценко Л.Л. на основі фінансової звітності та інших фінансових показників [4], є важливою для розгляду. Отже, розширення обсягів фінансового аналізу та аудиторських послуг у цьому напрямку є доцільним.

Отже, в сучасних умовах фінансовий аналіз, який є неодмінною частиною аудиторських процедур, набуває особливої ваги через необхідність оцінки перспектив функціонування та розвитку суб'єкта господарювання. Важливо відзначити, що фінансовий аналіз не обмежується лише оцінкою фінансового стану. У контексті віддачі переваги стратегії управління вартістю бізнесу важливим є використання різних фінансових показників як показників фінансової звітності, так і інших фінансових параметрів під час проведення фінансового аналізу. Такий підхід сприяє розширенню аудиторських послуг. Особливу важливість набуває аналіз облікової політики та її впливу на формування фінансових показників у звітності при здійсненні фінансового аналізу, зокрема, під час аудиторських процедур з метою оцінки ймовірності банкрутства.

Список використаної літератури:

1. Савченко, В., Кононенко, Л., Назарова, Г. (2023). Використання методів фінансового аналізу при виконанні аудиторських процедур. Економіка та суспільство, (52). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-38

2. Кононенко Л., Юрченко О. Інформаційне забезпечення формування стратегії підприємства: сучасний стан, проблеми та перспективи. Економічний простір. 2023. Вип. 185. С. 66-69. DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/185-12

3. Кононенко Л. В., Сисоліна Н. П., Чумаченко О. С. Звітність підприємств в умовах сталого розвитку: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки . 2021. Вип. 6. С. 179–186. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2021_6_19 (дата звернення: 15.10.2023).

4. Гриценко Л. Л., Деркач Л. С. Економічна додана вартість як показник оцінки ефективності функціонування підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2022. No 1. С. 41−52. DOI: 10.21272/1817-9215.2022.1-4

Радзіховська Ю.М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки
підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Саранюк С.С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

На сьогоднішній день основною метою будь-якого підприємства є розвиток його діяльності. Цей розвиток передбачає вкладання значних зусиль в зниження витрат та прагнення збільшення прибутку. Один із невід'ємних етапів цього процесу - аналіз фінансової звітності підприємства. Він є важливою складовою для створення стратегії покращення фінансово-господарської діяльності, тому вивчення цього питання завжди є актуальним.

Чимало вчених, таких як В. В. Ковальов, Є.В. Мних, М. С. Білик, Г. В. Савицька, Г. І. Кіндрацька, А. Г. Загородній і багато інших, займалися дослідженням шляхів поліпшення фінансової структури підприємств на основі їхньої фінансової звітності.

Після аналізу різноманітних публікацій, в яких досліджувалися проблеми фінансового стану підприємств, можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства є складною економічною категорією, що відображає результат взаємодії всіх компонентів системи фінансових відносин підприємства. Це відображення включає якісний аспект виробничої та фінансової діяльності, і вказує

на ефективне розподілення фінансових ресурсів, визначає рівень розвитку та конкурентоспроможність підприємства.

Вчасне виявлення та виправлення недоліків у фінансовій діяльності підприємства є головним завданням аналізу фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства безпосередньо залежить від позитивних показників у сфері виробництва. Збільшення кількості виготовлених одиниць продукції покращує фінансовий стан, в той час як зменшення виробництва може його погіршити. Фінансовий стан, з свого боку, впливає на процес виробництва: негативні показники фінансового стану можуть знизити обсяги виробництва, тоді як позитивні показники можуть стимулювати його зростання [2].

Оцінку фінансового стану підприємства рекомендується проводити за допомогою обчислення системи економічних показників, які відображають фінансове та економічне положення суб'єктів господарювання.

Важливо відзначити, що фінансовий стан підприємства характеризується рядом ключових показників [1]:

1. Показники оцінки майнового стану підприємства та його ліквідності та платоспроможності.
2. Показники фінансової незалежності, які відображають структуру джерел фінансування підприємства.
3. Показники ділової активності, такі як оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотність оборотних коштів та ресурсовіддача.
4. Показники рентабельності, які включають загальну рентабельність, аналіз оборотності капіталу та трансформації активів, а також рентабельність капіталу.

Ці показники допомагають оцінити фінансове здоров'я та результативність діяльності підприємства.

Стосовно процедури оцінки фінансового стану підприємства, вона складається з чотирьох основних етапів аналізу, як описано нижче:

1. Перша стадія полягає в проведенні експрес-аналізу фінансового стану підприємства. Основна мета цього етапу - відбір обмеженої кількості ключових показників і постійне відстеження їх змін. Це дозволяє виявити основні тенденції фінансово-господарської діяльності та на їх основі визначити пріоритети та потребу у подальшому глибокому аналізі.
2. Друга стадія передбачає проведення стандартного аналізу фінансового стану підприємства з використанням трьох форм фінансової звітності.
3. Третя стадія - це діагностика ймовірності банкрутства підприємства. Вона включає в себе комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності з метою виявлення кризових тенденцій і розробки заходів для їх подолання та стабілізації діяльності.
4. Четверта стадія спрямована на надання інтегральної оцінки фінансового стану підприємства та порівняння його показників з аналогічними показниками конкурентів у відповідній галузі.

Отже, можна зазначити, що покращення фінансового стану підприємства можливе через підвищення ефективності управління та використання ресурсів

підприємства. Сучасною необхідністю є також поліпшення інформаційно-методичного забезпечення аналізу, розробка методів прогнозування фінансового стану, та удосконалення структури аналізу підприємства в залежності від його конкретних потреб та завдань на кожному етапі.

Підприємствам рекомендується приділяти увагу таким аспектам:

- Досягати переваги власних коштів над позиковими та залученими ресурсами.
- Прагнути до підвищення рентабельності та ліквідності.
- Уникати різних фінансових ризиків.
- Збільшувати рівень платоспроможності та конкурентоспроможності.

Для досягнення цих цілей важливо мати кваліфікованих працівників у своїй команді.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств допомагає об'єктивно оцінити фінансове становище підприємства та визначити резерви для подальшого зростання ефективності, поліпшення показників, що визначають фінансову діяльність.

Список використаної літератури:

1. Аверіна М.Ю. Аналіз оцінки фінансового стану підприємства: шляхи його покращення [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.sworld.com.ua/konfer29/420.pdf
2. Кужелюк А.В Економіко-математичне моделювання як інструмент прогнозування фінансової стійкості підприємства. 2018. №1. С. 681-684. URL: http://global-national.in.ua/archive/21-2018/130.pdf (дата звернення: 23.08.2023).
3. Троц І. В. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-konferentsij/trots_0046.pdf

Ребрина Н.Г.,
канд. екон. наук, викладач фахових дисциплін
відділення економіки і підприємництва
Відокремленого структурного підрозділу
«Волинський фаховий коледж
Національного університету харчових технологій»

СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПЛАНУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна проблематика практичного застосування стратегічного управлінського обліку та його впливу на планування довгострокового розвитку суб’єктів господарювання полягає в тому, що багато підприємств ігнорують або недостатнім чином оцінюють функціональну роль цього інструмента у формуванні та реалізації стратегії, що може призвести до неефективного використання ресурсів, втрати конкурентних переваг тощо. В цьому контексті важливо

зазначити, що саме правильне та доцільне впровадження стратегічного управлінського обліку та його функціональне використання впливає на здатність підприємства до ефективного довгострокового планування та досягнення стратегічних цілей.

Разом з тим варто відзначити й недоліки, котрі характерні для системи управління і стосуються недостатнього розуміння доцільності впровадженні стратегічного управлінського обліку, що може мати наслідком нездатність підприємства адаптуватися до динамічних змін в сучасному бізнес-середовищі, яке постійно еволюціонує. При цьому питання, пов'язані із визначенням ключових критеріїв продуктивності, вимірюванням ризиків та встановленням стратегічних пріоритетів, вимагають від керівництва підприємства проведення ретельного аналізу. Загалом впровадження стратегічного управлінського обліку може допомогти суб'єктам господарювання більш ефективно планувати свій довгостроковий розвиток та формувати умови для забезпечення конкурентних переваг. Планування довгострокового розвитку підприємства на засадах стратегічного управлінського обліку є складним процесом, що вимагає інтеграції фінансової інформації з стратегічними цілями суб'єкта господарювання. Перш за все, цей процес передбачає визначення стратегічних цілей і завдань підприємства на довгострокову перспективу, які дозволяють визначити загальні цілі та функціональний напрямок розвитку. Далі, на основі цих цілей, визначаються ключові індикатори продуктивності та результативності фінансової та виробничої діяльності, які будуть використовуватися для вимірювання прогресу в досягненні визначених стратегічних цілей. При цьому у якості таких індикаторів можуть застосовуватися фінансові показники, такі як обсяги продажів, прибуток, рентабельність, а також нефінансові критерії, пов'язані із розробкою нових продуктів, збільшенням частки ринку та покращенням якості товарів або послуг підприємства.

Окрім визначення ключових показників, стратегічний управлінський облік допомагає також в процесі моніторингу та аналізу даних шляхом збору цільової інформації про поточний стан підприємства та порівняння її з визначеними планами та стратегічними цілями. Усе це дозволяє ідентифікувати наявні відхилення та вчасно застосовувати корекцію управлінських заходів для досягнення стратегічних цілей.

Також, стратегічний управлінський облік допомагає управлінській ланці підприємства більш ефективно здійснювати управління ресурсами, призначаючи їх для конкретних проектів та ініціатив, які сприяють реалізації стратегії. Також він сприяє визначенню ризиків та можливостей на шляху досягнення стратегічних цілей, що дає змогу розробляти плани для їх мінімізації або продуктивнішого використання. Загалом, стратегічний управлінський облік в даний час виступає важливим інструментом для планування довгострокового розвитку підприємства, допомагаючи забезпечити відповідність стратегічних цілей фінансовим та операційним ресурсам, а також удосконалюючи прийняття управлінських рішень на основі об'єктивної інформації.

Необхідно зазначити, що ключову роль у підвищенні ефективності стратегічного управлінського обліку, наразі, відіграють сучасні інформаційні технології, забезпечуючи доступ до швидкої та точної інформації. При цьому електронні системи управління даними та аналітики дозволяють збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги інформації в режимі реального часу. Це спрощує процес моніторингу, допомагаючи управлінцям швидше реагувати на зміни в бізнес-середовищі. Цифрові технології сприяють автоматизації пересічних управлінських операцій, що звільняє ресурси менеджменту підприємства. Останнім часом спостерігається широке впровадження штучного інтелекту та машинного навчання в управлінську діяльність, що дає змогу прогнозувати результати та ідентифікувати патерни в даних для підвищення ефективності прийняття рішень на основі об'єктивного аналізу. Загалом, інформаційні технології революціонізують стратегічний управлінський облік, роблячи його більш доступним, точним та ефективним інструментом для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Таким чином, робимо висновок про те, що стратегічний управлінський облік в даний час відіграє ключову роль у плануванні довгострокового розвитку підприємства. На його основі відбувається визначення стратегічних цілей, ідентифікація ризиків та визначення потенційних можливостей підприємства, що є важливими складовими успішної реалізації його стратегії. При цьому застосування сучасних цифрових та інформаційних технологій забезпечує для стратегічного управлінського обліку більшу точність та ефективність, сприяючи досягненню визначених бізнес-цілей суб’єкта господарювання.

Список використаної літератури:

1. Шматковська Т. О., Дзямулич М. І. Стратегічний управлінський облік в умовах цифрової економіки. Галицький економічний вісник. 2022. Том 74. №1. С. 61-67.

2. Шматковська Т. О., Дзямулич М. І. Цифровізація економіки та її трансформаційний вплив на розвиток стратегічного управлінського обліку. Економічний форум. 2022. №2. С. 95-100.

Садовська І.Б.
д-р. екон. наук, професор,
завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,

РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В АСПЕКТІ КРАЩИХ СВІТОВИХ ПРАКТИК

Управлінський облік започаткував своєю появою нову філософію щодо загальновідомого гасла «Облік – мова бізнесу». З плином часу об’єктивна реальність диктує запити на інформаційне забезпечення, яке б цілком накладалося

на систему мислення людини економічної сучасної з безліччю забаганок вирішення проблеми на вчора.

Кращі світові практики управлінського обліку орієнтовані на дотримання Глобальних принципів управлінського обліку (Global Management Accounting Principles), які активно розвиваються з посиленням соціальних і екологічних викликів. Глобальні принципи управлінського обліку визначають фундаментальні. Глобальні принципи управлінського обліку акцентують увагу на цінностях, нормах і якісних характеристиках, тобто, на більш відповідальному, цілеспрямованому впровадженню менеджменту підприємства. Уточнене визначення управлінського обліку (Management accounting), звучить як процес пошуку, аналізу, передачі і використання фінансової та нефінансової інформації, що пов'язана з прийняттям рішень, з метою створення і збереження вартості для організації. Досить ефективно працюють і зарекомендували як кращі практики в системі управлінського обліку чотири Глобальні принципи управлінського обліку: 1) комунікація породжує інформацію, що має вплив, 2) інформація є релевантною, 3) аналізується вплив на вартість, 4) розумне керування вибудовує довіру [1, с. 23]. Акцент на розвиток особистості з етичними і моральними якостями заслуговує на увагу і є перспективним напрямом наукових досліджень.

Найбільш складним процесом управлінського обліку традиційно є бюджетування. В контексті Глобальних принципів управлінського обліку доцільно вибудувати цільові установки для провадження процесу бюджетування. Рекомендуємо розглянути до запровадження на вітчизняних підприємствах кращі міжнародні практики, зокрема, одну з найбільш поширених практику Lean, яка відома в науковому середовищі як методологія за принципом ощадливості. Термін Lean ввів Джон Крафчік у статті, опублікованій у 1988 року «Тріумф системи ощадливого виробництва» [3].

Відповідно до методології Lean для цілей бюджетування діяльність підприємства рекомендуємо класифікувати наступним чином: операції і процеси, які додають цінність для споживача, і операції та процеси, що не додають цінності для споживача. Бюджетування для цілей управлінського обліку доцільно розглядати з огляду поділу на етапи: 1) підготовчий, 2) власне бюджетування, 3) моніторинг власне процесу бюджетування з формування не фінансових управлінських звітів, 4) подання бюджетів споживачам у зрозумілому для них контексті, 4) моніторинг виконання бюджетів з формуванням фінансових та не фінансових управлінських звітів. Рекомендуємо на етапі підготовки до бюджетування є потреба ідентифікувати бізнес-процеси і провести їх моніторинг на кшталт доданої вартості і ймовірних втрат. Механізми моніторингу можуть бути різні, форму подання рекомендуємо у вигляді управлінських моніторингових звітів. Як правило, найбільш доцільною буде модель нефінансового управлінського звіту з чітким описом варіантів доданої вартості і ймовірних втрат, прогнозованих ризиків, які будуть відомими на час подання такого звіту. Аналіз зовнішніх ризиків доцільно проводити на рівні інституціональних факторів впливу. Аналіз зовнішніх ризиків залежить від організаційної структури підприємства, технології, рівня компетентності персоналу, прямо і опосередкованого причетного до бюджетування

і складання управлінських звітів.

Впровадження Lean за даними Інституту ощадливого виробництва, дозволяє підвищити рівень доданої вартості і скоротити втрати. Наприклад, скоротити в середньому: тривалість виробничого циклу – на 50 відсотків, обсяги незавершеного виробництва – на 60 відсотків, кількість випадків перероблення продукції – на 70 відсотків, необхідні площі – на 30 відсотків, необхідний для пере налаштування обладнання час – на 65 відсотків [4].

Таїті Оно (1912—1990) у книзі «Виробнича система Тойоти», описавши характерні ознаки Lean, визначив наступні основні втрати: через перевиробництво; втрати часу через очікування; втрати при непотрібному транспортуванні; втрати через зайві етапи обробки; втрати через зайві запаси; втрати через непотрібні переміщення; втрати через випуск дефектної продукції. втрати через проектування товарів, які не відповідають потребам споживачів [5]. Джеффрі Лайкер акцентував увагу у своїх працях [2; 23] нереалізованому творчому потенціалу співробітників, внаслідок чого виникають втрати часу, ідей, навичок, можливостей удосконалення та набуття досвіду. Перелічені втрати є предметом уваги в кращих світових практиках, доцільно застосовувати в управлінському обліку вітчизняного бізнесу.

Список використаної літератури:

1. GMAP - Global Management Accounting Principles 2nd edition. Effective management accounting: Improving decisions and building successful organisations. 2023. 84 p. URL : https://www.aicpa-cima.com/resources/download/gmap-global-accounting-principles

2. Лайкер Джефрі К. Філософія Toyota. 14 принципів роботи злагодженої команди. пер. Наталія Валевська. К.: Наш Формат, 2017. 424 с.

3. Krafcik John F. (1988) Triumph of the Lean Production System. https://www.lean.org/downloads/MITSloan.pdf

4. Lean Lexicon a graphical glossary for Lean Thinkers / Edited by Chet Marchwinski, John Shook, and Alexis Schroeder Foreword by Jose Ferro, Dan Jones, and Jim Womack. Edition Fourth, Version 4.0. Compiled by the Lean Enterprise Institute, 2008. 136 p.

5. Ohno, Taiichi (1988). Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production (English translation ed.). Portland, Oregon: Productivity Press. pp. 75–76.

Сафарова А.Т.,
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Волинського національного університету
імені Лесі Українки

РІВНІ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Ведення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання регламентується законодавством. В Україні існує певна ієрархія нормативного забезпечення, яке регламентує організацію та ведення бухгалтерського обліку. Нормативне забезпечення – це сукупність правових механізмів на національному і міжнародному рівнях, які застосовуються для регулювання ведення бухгалтерського обліку.

Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку є системою законодавчих і нормативних актів, якими регламентується фінансово-господарська діяльність підприємства та ведення їх бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності [1, с. 64].

Питання нормативного забезпечення бухгалтерського обліку в Україні досліджували такі вчені, як Мурашко І. С. [1], Должанський А. М., Юрочко О. С. [2], Дерій В. А. [3], Сидоренко О., Клименко Т., Гливенко В. [4], Головко В. І., Безкоровайна О. О. [5], Яковець Т. А. [6]. Однак, нормативна база постійно перебуває в процесі змін, які супроводжуються економічними, соціальними та іншими чинниками, а тому підлягає дослідженню.

Поділ нормативного забезпечення бухгалтерського обліку на рівні є актуальним питанням наукових дискусій, адже кожен науковець намагається врахувати якомога більше нормативних документів для класифікування. У таблиці 1 ми наводимо підходи вчених до поділу нормативного забезпечення за рівнями.

Таблиця 1

Підходи до виділення рівнів нормативного забезпечення бухгалтерського обліку

Автор	Рівні нормативно-правового регулювання обліку в Україні
Мурашко І. С. [1, с. 65]	І рівень - Міжнародні норми права ІІ рівень - Державні вихідні правові норми ІІІ рівень - Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків бухгалтерського обліку, Інструкція до застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку IV рівень - Внутрішні нормативні документи з організації бухгалтерського обліку
Должанський А. М., Юрочко О. С. [2, с. 181]	І рівень - Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку ІІ рівень – НП(С)БО ІІІ рівень – ПКУ, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», План рахунків та Інструкція до застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку IV рівень – методичні рекомендації, інструкції, норми витрат IV рівень – наказ про облікову політику підприємства

Продовження табл. 1

Дерій В. А. [3, с. 81]	I. Міжнародний або континентальний II. Загальнодержавний (національний) III. Галузевий (відомчий) IV. Регіональний (обласний, районний) V. Внутрішньогосподарський (внутрішньофірмовий)
Сидоренко О., Клименко Т., Гливенко В. [4, с. 127]	І рівень. Конституція (Основний Закон) України. ІІ рівень. Закони України: загальні та спеціальні Закони України. ІІІ рівень. Підзаконні нормативно-правові акти: Національні або Міжнародні стандарти обліку, Накази, Інструкції, Методичні рекомендації, Положення, Листи Міністерства фінансів України та інше. IV рівень. Внутрішні нормативні акти суб'єкта господарювання.
Головко В. І., Безкоровайна О. О. [5, с. 692]	Перший рівень – це міжнародні нормативно-правові акти Другий рівень – Закони України, ПКУ, ГКУ Третій рівень – підзаконні-нормативно правові акти, який представлений НП(С)БО Четвертий рівень – Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, положення державного рівня
Яковець Т. А. [6, с. 18]	I рівень: Вихідні і правові норми II рівень: Акти вищих органів виконавчої влади III рівень: Підзаконні акти Міністерства фінансів IV рівень: Підзаконні акти міністерств і держкомітетів V рівень: Децентралізовані нормативні акти

Джерело: узагальнено автором.

Проаналізувавши підходи вчених до групування нормативного забезпечення бухгалтерського обліку за рівнями, пропонуємо власну ієрархію із 5 рівнів:

Перший рівень - Конституція України;

Другий рівень - Податковий кодекс України, Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України, міжнародні договори з питань оподаткування на інші нормативно-правові акти;

Третій рівень - Накази Державної податкової служби України, Міністерства фінансів України, Державного казначейства України;

Четвертий рівень - Податкові роз'яснення та листи Державної податкової служби України, інструкції, методичні рекомендації Міністерства фінансів України, Держкомстату;

П'ятий рівень - Розпорядчі документи підприємства, що формують облікову та податкову політику та організацію ведення обліку та складання звітності.

Отже, систематизація нормативних документів з бухгалтерського обліку в Україні дозволила виділити 5 рівнів. Кожен із рівнів охоплює нормативну базу, яка використовується суб'єктами господарювання для надання повної, правдивої та неупередженої інформації користувачам.

Список використаної літератури:

1. Мурашко І. С. Система нормативно-правового регулювання обліку в Україні. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2022. № 2. Том 33 (72). С. 64 – 69. URL: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2022/33_72_2/12.pdf

2. Должанський А. М., Юрочко О. С. Нормативно-правове забезпечення обліку виробничих запасів на поліграфічних підприємствах в умовах розвитку ринкових відносин. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.18. С. 179 – 186. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2013/23_18/179Dol.pdf

3. Дерій В. А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат та доходів підприємств. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнар. зб. наук. праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Вип. 2 (17). Житомир: ЖДТУ, 2010. С. 77 – 83. URL: https://urlc.net/wAje

4. Сидоренко О., Клименко Т., Гливенко В. Нормативно-правове забезпечення обліку резерву сумнівних боргів. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2022. № 2(30). С.125-138. URL: http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/271186/266721

5. Головко В. І., Безкоровайна О. О. Аналіз нормативно-правового регулювання обліку грошових коштів та потоків. Молодий вчений. 2018. № 2 (54). С. 691 – 694. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/2/160.pdf

6. Яковець Т. А. Основи регулювання підприємницької діяльності та її обліку в Україні. Облік та нормативно-правове забезпечення підприємницької діяльності: навчальний посібник / Н. Я. Зарудна, О. М. Кундеус, Т. А. Яковець. Тернопіль : ТАЙП, 2016. С. 7 – 30. URL: https://urlc.net/v4-y

Стрижак В.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету
Максименко Д.В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Складність і велика кількість господарських операцій, які здійснюються на сучасному підприємстві, не дають можливості менеджерам вищого рівня безпосередньо контролювати ці операції. таких умовах виникає необхідність розділити організацію на окремі сегменти або підрозділи й дозволити менеджерам, які відповідають за ці структури, діяти самостійно, надаючи їм більший ступінь незалежності через делегування певних повноважень.

В період ринкової трансформації вітчизняної економіки зростає необхідність розробки ефективного економічного механізму стимулювання економії витрат. Розширення масштабів бізнесу, ускладнення його організаційної структури спричиняє необхідність передачі частини повноважень щодо прийняття певних рішень, у тому числі і щодо управління витратами, на різні рівні управління.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної науки з’являються нові дослідження та розробки щодо управління на основі відповідальності та їх практичного застосування. Однак, незважаючи на актуальність проблеми,ь відсутні єдині організаційні підходи, категоріальні поняття, що характеризують управління за центрами відповідальності; немає єдності думок щодо змісту понять «центр відповідальності» та «центр витрат», їх класифікації тощо.

Ускладнення бізнесу та необхідність прийняття управлінських рішень в динамічній і важкопрогнозованому середовищі зумовили процес трансформації традиційного бухгалтерського обліку в систему обробки і аналізу фінансової інформації. Проблему розподілу витрат і доходів між окремими підрозділам (центрами відповідальності) вирішують шляхом встановлення взаємозв’язку витрат і доходів з роботою конкретних відповідальних осіб [1].

Підприємство складається з підрозділів, які взаємодіють, і керівники яких відповідають за їх роботу. Зростання масштабів бізнесу обумовлює необхідність розподілу повноважень за різними рівнями управління. Підрозділ, очолюваний керівником, який несе відповідальність за результати його діяльності називають центром відповідальності.

Центр відповідальності - сегмент діяльності, в межах якого встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює.

У системі управління вищий керівник має контролювати і оцінювати діяльність менеджера нижчого рівня, а вони здійснювати самоконтроль та інформувати вище керівництво про результати діяльності. Для здійснення такого контролю існує система обліку відповідальності.

Керівники практично всіх центрів відповідальності, зокрема таких як центри витрат, центри прибутку і центри інвестицій несуть відповідальність за витрати цих центрів. Тому, одним з найважливіших завдань керівників центрів відповідальності, незалежно від їхнього рівня чи функціонального призначення, є управління витратами цих центрів. Насамперед, необхідно здійснювати облік витрат і фінансових результатів центрів відповідальності. При цьому побудова обліку витрат має ґрунтуватися на поділі їх на змінні і постійні, прямі і непрямі, контрольовані і неконтрольовані. Наприкінці звітного періоду у кожному центрі відповідальності необхідно складати звіт про результати діяльності, у якому доцільно виділити змінні і постійні витрати, контрольовані керівником центру, а також розподілені на підрозділ постійні витрати, які менеджер підрозділу не контролює [1].

Оцінювання діяльності центру витрат доцільно здійснювати на основі дотримання бюджету витрат за умови виконання запланованої виробничої програми, тобто забезпечення доцільності та ефективності витрат. Необхідно окремо аналізувати показники виконання контрольованих і неконтрольованих керівником підрозділу витрат. Оцінювати діяльність центру прибутку слід здійснювати за досягненням бюджетного показника прибутку. При цьому необхідно аналізувати фінансовий результат, що контролюється керівником підрозділу, тобто залежить від ефективності управління контрольованими

доходами і контрольованими витратами, а також фінансовий результат без урахування загальних операційних витрат підприємства та суму чистого прибутку центру відповідальності. Для оцінювання діяльності центру інвестицій можна використовувати показники прибутковості інвестицій (ROI) і суми доданої економічної вартості (EVA), значення яких також в значній мірі визначається рівнем управління витратами. При визначенні критеріїв оцінки діяльності центрів відповідальності потрібно обов'язково залучати керівників центрів та передбачати систему їхнього заохочення. За умов децентралізованої організації виробництва різні центри відповідальності часто обмінюються між собою товарами й послугами.

Налагодження системи обліку за центрами відповідальності та трансфертного ціноутворення сприяє вдосконаленню контролю за рівнем витрат кожного центру відповідальності, виявленню внутрішніх резервів зниження витрат і покращення фінансових результатів діяльності підприємства та його фінансово-економічної стійкості на ринку.

Список використаної літератури:

1. Голов С. Ф. Генезис управлінського обліку. Бухгалтерський облік і аудит, 2017. No7-8. С.2-24. URL : https://mrkt.mim.kyiv.ua/ftp/t_articles/G_BOA_7-8_2017.pdf

Тлучкевич Н.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Луцького національного технічного університету
Олейнікова О.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Луцького національного технічного університету

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Як і будь яка категорія, готова продукція має свою класифікацію. Готову продукція, як об'єкт обліку, аналізу, контролю та управління класифікують за різними ознаками та групують за відповідними її видами.

В основному науковці поділяють готову продукцію за формою, ступенем готовності, технологічною і конструкторською складністю [1-6]. Однак є деякі відмінності у трактуванні ознаки або ж виду продукції, що прямо не змінює її суть:

– за формою: Бутинець Ф.Ф. та інші, Рибалко О.М., Макарова Г.С. «…готова продукція, що має уречевлену форму, готова продукція, що має форму результату роботи або послуги» [1-3]; Осадча Г.Г., Темчишна Ю.Л. «…уречевлена продукція, результати виконаних робіт і наданих послуг» [4]; Баланюк І.Ф., Григорів О.О., Іванюк Т.Л. «…яка має матеріально-речову форму, тобто представляє собою виріб, яка має форму результату роботи або форму послуги» [5]; Дерій В.А., Гуменна-Дерій М.В., Шара Є.Ю., Слєсар Т.М. «…матеріальна, уречевлена продукція, виконані роботи, надані послуги» [6];

– за ступенем або ж рівнем готовності: готова продукція, напівфабрикат, незавершене виробництво [1-6];

– за технологічною складністю: проста, складна; за конструкторською складністю, за складністю виробничого процесу: складна (основна, супутня і побічна) [1-6].

Осадча Г.Г. та Темчишна Ю.Л. при класифікації готової продукції за ступенем готовності виділяють ще неготову продукцію, що характеризує готову продукцію як незавершене виробництво [4].

Ширше класифікують готову продукцію Дерій В.А., Гуменна-Дерій М.В., Шара Є.Ю., Слєсар Т.М., які виділяють ще таку ознаку класифікації продукції як економічне призначення і поділяють продукцію на «…предмети вжитку, які включають продовольчі та непродовольчі товари, що задовільняють індивідуальні потреби людей; продукцію виробничого споживання, тобто засоби виробництва; продукцію військово-промислового комплексу» [6]. Крім того, науковці наголошують і на макроекономічне значення готової продукції та її впливу на валовий внутрішній продукт, і на рівні підприємства, пропонують поділяти продукцію за своїм складом та призначенням на валову і товарну (таблиця 1.2) [6].

Відповідно різною є і видова класифікація готової продукції (номенклатура) за галузями економіки. У кожній галузі економіки є своя видова класифікація готової продукції, яка залежить від технології її виробництва та особливостей самої галузі.

Систематизувавши існуючі підходи до класифікації готової продукції, пропонуємо узагальнену класифікацію готової продукції (рис.1).

За формою	Продукція (матеріально-речова форма) Роботи Послуги
За ступенем готовності	Готова продукція Напівфабрикат Незавершене виробництво
За технологічною складністю	Проста Складна
За складністю процесу виробництва	Основна Супутня Побічна
За складом та призначенням	Валова Товарна
За галузевою приналежністю	За галузями економіки (за видами продукції) За КВЕД (за видами продукції)

Рис. 1. Узагальнена класифікація готової продукції

Джерело: сформовано авторами

Отже, у науковій літературі виділяють декілька підходів до класифікації готової продукції, які різняться в основному трактуванням ознак класифікації та самих видів продукції. Однак, це не змінює суті та поділу готової продукції.

Список використаної літератури:

1. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Івахненков С.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В., Бардаш С.В., Бутинець Т.А., Пархоменко В.М., Петрук О.М. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник. Житомир: Рута, 2009. 912 с.
2. Рибалко О. М., Ніколаєнко Д. В. Удосконалення обліку готової продукції і її реалізації. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. № 2. 2018. С. 71–77.
3. Макарова Г.С., Мушта В.В. Удосконалення обліку та формування собівартості готової продукції підприємства. Економіка і суспільство. Випуск №3. 2016. С. 527-533.
4. Осадча Г.Г., Темчишна Ю.Л. Облік готової продукції та його науково-методичні аспекти на сучасному промисловому підприємстві. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 16. 2017. С. 894-898.
5. Баланюк І.Ф., Григорів О.О., Іванюк Т.Л. Організація обліку і контролю готової продукції підприємства. Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. №1-2. 2020. С. 157-163.
6. Дерій В.А., Гуменна-Дерій М.В., Шара Є.Ю., Слєсар Т.М. Готова продукція в системі управління матеріальними ресурсами і витратами підприємства: обліково-аналітична категорія, класифікація, оцінка та облік. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки».№ 2 (70). 2023. С. 141-153.

Фатенок-Ткачук А.О.,
к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Волинський національний університет імені Лесі Українки

ОБЛІКОВІ ПРОЦЕДУРИ ВІДОБРАЖЕННЯ ВНЕСКІВ НЕРЕЗИДЕНТІВ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ

Ситуація в Україні не сприяє іноземному інвестуванню. Але соціально відповідальний бізнес готовий сприяти відновленню діяльності вітчизняних суб’єктів господарювання, які мають тісні економічні стосунки з міжнародними компаніями. Така участь здійснюється не лише на благодійній основі. Тому особливо важливим є усвідомлення процедури облікування внесків іноземних учасників, як у вигляді валюти так і необоротних активів, з метою забезпечення прозорості та неупередженості.

Інвестори здійснюють грошові розрахунки за об’єкти інвестування в Україні винятково в безготівковій формі через рахунки, відкриті в банках.

Іноземний інвестор для здійснення іноземних інвестицій в Україну:

• переказує іноземну валюту/гривню з-за кордону на відкриті в банках власні рахунки (поточні, інвестиційні, рахунки умовного зберігання (ескроу), кореспондентські), включаючи через кореспондентські рахунки банків-нерезидентів, відкриті в банках;

• переказує безпосередньо на поточний рахунок/кореспондентський рахунок резидента в Україні іноземну валюту/гривні з-за кордону;

• здійснює розрахунки в гривнях/іноземній валюті на території України з власних рахунків у банках (крім поточних рахунків фізичних осіб – нерезидентів) з іншими іноземними інвесторами/резидентами/нерезидентами через відкриті ними рахунки в банках України, включаючи поточні/кореспондентські рахунки номінальних утримувачів в Україні, що відкриті для здійснення номінальними утримувачами операцій за цінними паперами.

Інвестиційним рахунком за нормами є поточний рахунок в іноземній валюті груп 1 та 2 Класифікатора № 34, та/або в гривнях, відкритий іноземним інвестором у банку винятково для провадження ним інвестиційної діяльності в Україні, а також для повернення іноземної інвестиції та прибутків, доходів, інших коштів, одержаних цим іноземним інвестором від інвестиційної діяльності в Україні, та пов’язаних із такою діяльністю операцій.

Розмір статутного капіталу товариства складається з номінальної вартості часток його учасників, виражених у національній валюті України. Тому в установчих документах розмір статутного капіталу прописують в іноземній валюті й одночасно в гривневому еквіваленті.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України, визначеним НБУ. Своєю чергою, ми вважаємо, що доречно використовувати курс на дату оформлення засновницьких документів.

У бухгалтерському обліку заборгованість засновників може мати різний характер:

1) у випадку якщо очікується внесення до статутного капіталу основних засобів (нематеріальних активів, запасів), заборгованість засновників відноситься до немонетарної, і отже, перерахунку не підлягає;

2) у випадку, якщо очікується отримання на рахунок підприємства валютних засобів, заборгованість відноситься до монетарних статей і підлягає перерахунку як на дату балансу, так і на дату здійснення розрахунків засновником-нерезидентом.

3) Підприємства з іноземними інвестиціями сплачують податки відповідно до законодавства України. Відповідно до Митного кодексу, товари, що ввозяться на митну територію України на строк не менше трьох років іноземними інвесторами, відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів) або як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, звільняються від сплати ввізного мита. При відчуженні таких товарів раніше трьох років з часу зарахування їх на баланс ввізне мито сплачується на загальних підставах.

Зауважимо, що стаття «Зареєстрований (пайовий) капітал» – немонетарна. Тому курсові різниці за нею розраховувати не потрібно, відповідно, сальдо субрахунку 401 у зв'язку зі зміною курсу валют не перераховують.

Питання розрахунку курсових різниць із заборгованості засновника-нерезидента за інвалютним внеском до статутного капіталу підприємства певний час лишалося дискусійним. Зокрема, стосовно цього існувало дві діаметрально протилежні точки зору:

1) одні фахівці вважали, що така заборгованість не є монетарною статтею, а тому курсові різниці за нею рахувати не потрібно. Аргументували це тим, що неоплачений капітал (заборгованість засновника-нерезидента) є статтею власного капіталу, а оскільки ця стаття не є ані статтею про грошові кошти, ані про активи, ані про зобов'язання, вона не може вважатися монетарною згідно з визначенням із НП(С)БО 21;

2) інші фахівці наполягали на тому, що заборгованість нерезидента – це монетарна стаття, оскільки особливості відображення статті в балансі (у нашому випадку – контрпасив замість активу) не впливають на зміст відповідних сум: вони все одно є дебіторською заборгованістю засновника перед підприємством, і цей борг виражений в іноземній валюті. Тому курсові різниці розрахувати все-таки слід.

У бухгалтерському обліку за інвалютним боргом засновника щодо поповнення статутного капіталу курсові різниці нараховуються, але вони не впливають ані на показник прибутку (збитку), ані на показник сукупного доходу.

Потрібно зазначити що при внесенні ОЗ в новоутворене підприємство саме інвестор сплачує усі податки, в тому числі ПДВ, який йому не відшкодовується (бо він не зареєстрований платником ПДВ). Тому для інвестора вигідно збільшувати вже існуючий статутний капітал, бо в такому випадку підприємство котре отримує ОЗ виступає як імпортер.

Особливості формування зареєстрованого капіталу повинні відображатися в статуті підприємства з іноземними інвестиціями, у якому визначають належну до внесення іноземним інвестором суму інвестиції, виходячи із перерахунку частки інвестора в іноземній валюті в національну грошову одиницю. Такий перерахунок здійснюється за курсом НБУ, що діяв на дату підписання установчого договору. На підставі первинних документів, які засвідчують внесення інвестицій іноземними інвесторами (платіжних доручень про перерахування валюти; товарно-транспортних накладних на передачу майна; актів про виконані роботи і надані послуги; актів про передачу нематеріальних активів), відображають їхню вартість з урахуванням достовірності оцінки з використанням цін міжнародних ринків, експертної оцінки.

Експертна оцінка проводиться згідно з Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».

В 2015 році Україна приєдналась до Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства; набуття членства в Інвестиційному комітеті ОЕСР надасть такі суттєві переваги для країни та свідчитиме про

запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 116.04.91р. № 959-12 зі змінами. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2658-14
3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 ВР № 94/96-ВР ВВР, 1996, № 19, ст. 81. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 19, ст. 80. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text
4. Класифікатор іноземних валют і банківських металів, затв. пост. Правління НБУ від 04.02.1998 р. № 34. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0521500-98#Text.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів від 10.08.2000 р. № 193. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00#Text
6. Податковий кодекс України, затв. Верховною Радою України від 02.12.2010 № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text
7. Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті, затв. пост. Правління НБУ від 02.01.2019 р. № 5. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0086500-21#Text

Федоранич М.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету
Королович О.О.,
канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

МІСЦЕ І РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНСТИТУТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У сучасному бухгалтерському обліку спостерігається наявність стійких суперечностей у поглядах науковців та представників освітньої еліти на сутність категорії «управлінський облік» і на причини становлення й інституціоналізації цього складника облікової науки і практики, що зумовлює нечіткість окреслення

його концептуальних меж. Останнє значно гальмує розвиток управлінського обліку в діяльності вітчизняних підприємств, а тим більше – впровадження його дієвих для практикуючих бухгалтерів методів. Більше того, неодностайність представників наукової спільноти у відношенні до набору функцій, які має виконувати управлінський облік, тягне за собою відсутність чітких наукових рекомендацій щодо впровадження його ефективних інструментів у різних за формами і типами суб'єктах господарювання. Останнє особливо стосується управлінського обліку в сільському господарстві. Аграрні виробники часто користуються недосконалими методичними положеннями у практичних питаннях обліку, не намагаючись оцінювати вплив облікової інформації, яка отримується у їхніх внутрішніх облікових системах, на якість рішень, що приймаються на базі цих інформаційних потоків.

З іншого боку, штучне нав'язування бухгалтерському управлінському обліку виключно функцій менеджменту (довгострокового планування, бюджетування та «стратегічної бухгалтерії») призводить до того, що управлінський облік стає для бухгалтерів незатребуваною теорією, яку не сприймають на рівні суб'єктів господарювання. І основну відповідальність за слабкість розвитку цієї складової обліку несе бухгалтерська наука. Саме з огляду на нечіткість ідентифікації місця управлінського обліку в інституціональній структурі бухгалтерського обліку дослідження цього питання є актуальними і досі, про що свідчить значна кількість публікаційучених-бухгалтерів за означеною проблемою за останнє десятиліття.

Проблема слабкості теоретичного підґрунтя розвитку управлінського обліку далеко не нова. Сьогодні під час трансформації світової економіки у постіндустріальну фазу бухгалтерський облік у своїй теоретичній компоненті не корелює з реальними викликами, запитаннями і проблемами, які виникають на практиці. При цьому значна частина теоретичних постулатів бухгалтерського обліку, в тому числі спроектована і на управлінський облік, придатна не для сучасного постіндустріального суспільства, а до індустріального, а часто взагалі є пережитком завдань планової економіки. Це зумовлює все більший і більший подальший розрив міжданими бухгалтерського обліку і реаліями економіки .

Окрім того, існують похідні ракурси розгляду управлінського обліку серед тих авторів, які ідентифікують управлінський облік як складову бухгалтерського обліку. Ця різнорідність думок полягає у встановленні різних масштабів його функцій, що виходить із неоднакового розуміння дослідниками широти охоплення ним параметрів господарської активності економічних суб'єктів, що створює різні тлумачення суті, місця і ролі управлінського обліку власне в бухгалтерському обліку та в управлінні. І в цих дослідженнях хоча і неформулюється, але органічно випливає з них думка про те, що велика частина науковців розділяють бухгалтерський облік на фінансовий та управлінський, однак управлінський облік ще проходить додатковий емпіричний розподіл на бухгалтерський і небухгалтерський.

Визначаючи поточну і бажану роль управлінського обліку в системі інформування управління, багато вчених вважають, що завдяки обліку не забезпечуються потреби підприємств у необхідній інформації, а інформація,яка

міститься у його показниках, носить історичний характер, тобто спрямована в минуле. На ці тези слід відповісти наступним зауваженням: майбутнього і сьогодення не буває без минулого. Окрім того, більша частина облікової інформації пов'язана з ресурсами, які підприємство контролює протягом певного періоду часу (у тому числі тривалого. Водночас управлінський облік не дасть відповіді на запитання про розширення посівних площ за рахунок перемоги у конкурентів тощо. Але за даними управлінського обліку можна чітко відслідкувати потребу підприємства у відповідних ресурсах і потужностях, однак не можна сказати,що при цьому управлінський облік не має справи з ретроспективною інформацією – радше з точністю до навпаки.

Основною причиною того, що управлінський облік дуже часто відмежовують від бухгалтерського є те, що визначення бухгалтерського і управлінського обліку в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» подані паралельно. Однак навіть аналіз регламентованих дефініцій дає підстави для висновку про те, що законотворці не намагалися відділити управлінський облік від бухгалтерського, оскільки характеристиками що першого, що другого Закон визначає два ключові аналогічні моменти:

1. Наявність процесів обробки і підготовки інформації про діяльність підприємства, лише з тією різницею, що бухгалтерський облік згідно визначення орієнтований і на зовнішніх, і на внутрішніх користувачів;
2. Орієнтованість облікових систем на прийняття рішень, причому формулювання цілі надання інформації «внутрішнім користувачам для прийняття рішень», яке міститься у визначенні бухгалтерського обліку, пояснюється спрямованістю даних бухгалтерського обліку на потреби, пов'язані з управлінням суб'єктом господарювання, що корелює з визначенням управлінського обліку.

Друге міркування пов'язане з тим, що управлінський та фінансовий облік, як зазначено у працях деяких вчених, згаданих вище, мають одну і ту ж інформаційну основу. І навіть більше того: велика частина різниць між фінансовим і управлінським обліком із числа детермінованих науковцями- теоретиками є ефемерною.

Отже, можна вивести висновок, що управлінський облік виник одночасно з виникненням обліку в цілому. І нині цей облік частково трансформувався у фінансовий, але недосконаліть правил останнього змушує науковців усе частіше повертатися до питання першочерговості управлінської спрямованості системи бухгалтерського обліку.

Рішення, які спрямовані на удосконалення будь-якого виду діяльності (у тому числі в частині теоретичних питань), вчені зазвичай базують на популярних та ефективних концепціях, що відповідають діючим парадигмам цих наук.

Звичайно, в управлінській бухгалтерії реалізація теорій бухгалтерського обліку та економічних концепцій має місце – наприклад, ідеї персоналістичної теорії обліку знайшли своє віддзеркалення у вченні про центри відповідальності, теорії управління запасами – у методі «Activity Based Costing» тощо. Однак у цих наукових роботах відсутній аналіз наслідків застосування цих теорій на практиці, рівно як і спроби орієнтувати бухгалтерів-управлінців на розширення

професійного кругозору за рахунок вивчення нових дослідницьких інструментів, розроблених у царині соціальних наук та потужно розвинутих у економічній сфері.

Таким чином, управлінський облік – це неформальна основа бухгалтерського обліку та двигун розвитку фінансового обліку, який забезпечує ефективну інформаційну комунікацію всередині господарюючого суб'єкта і сприяє як розвитку управління підприємством, так і розвитку правил фінансового обліку як найкращих напрацьованих облікових практик.

Список використаної літератури:

1. Кузнецов А.А. Управлінський контроль: місце, сутність та призначення. Європейський вектор економічного розвитку. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля. 2015. № 2 (19). С. 97-106.
2. Гриньов А.В., Компанієць О.А. Знання як основний ресурс сучасної економіки. Академічний огляд. 2010. № 1 (32). С. 16-22.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. К.: ЦУЛ, 2007. 522 с.

Федорчук С.І.,
здобувач ОНР «Доктор філософії»
Максименко Д.В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

SWOT-АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЛІСОВІЙ СФЕРІ

Лісова сфера є важливою галуззю, яка впливає на економіку, навколишнє середовище та суспільство загалом. Лісова сфера суспільно регулюється національними і міжнародними законами та нормами, які ставлять вимоги до лісового використання, відновлення лісів та збереження природних ресурсів. Зростаюча свідомість щодо збереження лісів і важливості сталого використання деревини робить лісову сферу важливою для досліджень. Питання регулювання та розвитку підприємницької діяльності в лісовій сфері стають актуальними з погляду збалансованого розвитку, збереження природних ресурсів та забезпечення економічного зростання.

SWOT-аналіз (від англійських слів Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) є інструментом стратегічного аналізу, який допомагає оцінити внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на організацію, продукт, проект або ідею. SWOT-аналіз допомагає визначити сильні та слабкі сторони внутрішнього стану суб'єкта аналізу, а також можливості та загрози, що виникають з оточення. Основною метою SWOT-аналізу є визначення оптимальної стратегії, яка допоможе використовувати сильні сторони, мінімізувати вплив слабких сторін, використовувати можливості та реагувати на загрози. SWOT-аналіз може бути

представлений у вигляді матриці для кращого візуального розуміння сильних та слабких сторін, можливостей та загроз.

Сильні сторони підприємницької діяльності в лісовій сфері можуть включати такі аспекти:

- підприємство в лісовій сфері має можливість отримувати деревину та інші лісові ресурси для виробництва, що може бути вигідним;
- якщо підприємство має власні лісосіки, це може забезпечити більший контроль над постачанням сировини та знизити витрати;
- якщо у вас є спеціалізовані знання та експертиза в галузі лісового господарства, це може допомогти у раціональному використанні ресурсів та виробництві високоякісних продуктів;
- лісові продукти завжди в попиті для будівництва, виробництва меблів, паперу та інших галузей, що робить лісову сферу стійкою до коливань ринку;
- ринок все більше цінує екологічно чисті матеріали і продукцію. лісові продукти можуть вважатися природно дружними до навколишнього середовища;
- за умови дотримання стандартів сталого лісокористування, підприємство може отримати підтримку та сприяти збереженню лісів для майбутніх поколінь [1-2]

Ці сильні сторони можуть допомогти підприємству в лісовій сфері розвивати свою діяльність та досягати успіху на ринку.

Слабкі сторони підприємницької діяльності в лісовій сфері можуть включати такі аспекти:

- лісова сфера часто піддається сезонній залежності. робота може бути обмежено погодними умовами та ризиками лісових пожеж;
- отримання необхідних дозволів та ліцензій для вирубування лісу може бути складним та тривалим процесом, який може затримувати початок роботи;
- лісова сфера конкурує з іншими галузями, такими як сільське господарство, енергетика і будівництво, за земельні ресурси та інфраструктуру, що може збільшити конкуренцію;
- законодавство та обмеження в галузі охорони довкілля можуть обмежити доступ до лісових ресурсів та обтяжити діяльність екологічними обмеженнями.
- ліси піддаються ризику від природних катастроф, таких як лісові пожежі, шторми та шкідники, що може призвести до втрати врожаю та майна.
- ціни на лісові продукти можуть сильно коливатися в залежності від сезону та попиту на ринку [3].

Вирішення цих слабких сторін може вимагати стратегічного планування та прийняття відповідних заходів для мінімізації ризиків та максимізації можливостей в лісовій сфері.

Підприємництво в лісовій сфері може знайти багато можливостей для розвитку та успіху. Ось деякі із можливостей:

- лісові продукти, такі як деревина, папір, дерев'яні вироби та біопаливо, завжди в попиті, особливо в будівництві, меблевій галузях та галузі пакування;

- збереження лісів та лісових ресурсів залишається важливою темою.

Стале лісове господарство може стати великою можливістю для підприємств, які дотримуються стандартів сталого лісокористування;

- розробка екологічно чистих продуктів та послуг, які базуються на лісових ресурсах, може привернути споживачів, які прагнуть підтримувати стале лісове господарство та дружність до навколишнього середовища;
- замість викидання деревини другого сорту, можна розглядати можливості для її використання в інших галузях, наприклад, для виробництва біопалива чи дерев'яних виробів;
- рекреаційні можливості, такі як велосипедні тури, риболовля, кемпінг і екотуризм, можуть стати додатковим джерелом доходу для підприємств, що розташовані в лісових районах;
- вирощування лісових продуктів, таких як лісовий мед, може стати іншою галуззю для додаткового доходу;
- розширення на нові ринки та міжнародний експорт можуть відкрити нові можливості для розвитку бізнесу в лісовій сфері [4].

Можливості в лісовій сфері можуть бути різноманітними і залежать від конкретного регіону, ринку та специфіки підприємства. Важливо проводити дослідження та аналізувати ринок, щоб визначити найбільш перспективні можливості для вашого підприємства.

Загрози для підприємницької діяльності в лісовій сфері можуть включати такі аспекти:

- загроза лісових пожеж може призвести до великих збитків та втрати лісових ресурсів;
- зміни в кліматі можуть вплинути на стабільність лісового господарства, зокрема на зростання лісів та вразливість до шкідників та хвороб;
- розповсюдження шкідників та хвороб в лісах може завдати значних збитків деревині та іншим лісовим ресурсам;
- забруднення повітря та води може негативно вплинути на здоров'я лісів і якість лісових ресурсів;
- пожежі в лісовому виробництві, такі як пожежі на лісосіках чи заводах, можуть призвести до втрати обладнання та збитків виробництву;
- зміни в законодавстві та політиці, пов'язані з лісовим господарством, можуть вплинути на доступ до лісових ресурсів та умови діяльності підприємств;
- змагання з іншими галузями за земельні ресурси та інфраструктуру може призвести до зростаючої конкуренції та збільшення витрат;
- деякі публічні групи та екологічні організації можуть протестувати проти діяльності в лісовій сфері через екологічні обурення [3,5]

Для успішного функціонування в лісовій сфері підприємства повинні бути готові впоратися з цими загрозами, розробляючи стратегії для зменшення ризиків та забезпечення сталості свого бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України URL: https://mepr.gov.ua/.
2. Про схвалення Державної стратегії управління лісами України до 2035 року URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1777-2021-%D1%80#Text
3. Економічна правда URL:https://www.epravda.com.ua/columns/2023/03/8/697775/; https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/15/685777/
4. ДП «Ліси України» URL: https://e-forest.gov.ua/
5. Товариство лісівників України URL: https://tlu.kiev.ua/golovna.html

Хімінець Є.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету,
Королович О.О.,
канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ПОНЯТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ, ЇХ ВИЗНАННЯ І КЛАСИФІКАЦІЯ

Однією з умов ефективного функціонування підприємств в умовах ринкової економіки є їх забезпеченість основними засобами, оскільки саме основні засоби є тією рушійною силою, за допомогою якої починає працювати підприємство, а в подальшому розширювати свою діяльність. Для здійснення безперебійного виробництва, розподілу, обміну і споживання будь-яке підприємство має певну кількість засобів виробництва, предметів обігу і споживання, які становлять економічні ресурси. В практиці фінансово-господарської діяльності підприємств під терміном «економічні ресурси» розуміють «активи» - це ресурси, які є в розпорядженні власника підприємства, придбані або створені для того, щоб в результаті господарської діяльності одержувати економічний ефект. Отже, під активами слід розуміти групування засобів, яке показує їх дію та функціонування.

Необхідність введення поняття «основні засоби» в практику обліку викликана такими причинами:

• застосуванням в обліку методу подвійного запису, за допомогою якого господарські засоби знаходять у балансі двостороннє відображення. В активі балансу вони відображаються з боку матеріального їх складу і називаються основними засобами; в пасиві - з боку джерел їх формування, тобто частини статутного, додаткового та іншого капіталу;

• на відміну від основного капіталу основні засоби відображають не лише вартісну сутність засобів праці, але і їх споживче призначення.

У сучасній спеціалізованій літературі в основному автори при трактуванні основних засобів використовують їх визначення, представлене у НСПБО 7. У НСПБО 7 зазначено, що основні засоби - матеріальні активи, які

підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Аналіз різних трактувань категорії «основні засоби» дозволяє впевнено стверджувати, що більшість авторів акцентують свою увагу на таких ключових критеріях визнання основних засобів: наявність матеріально-речової форми - матеріальність; призначення - утримуються з метою використання основних засобів у процесі виробництва, постачання, надання послуг, здійснення адміністративних або ж соціально-культурних функцій; строк корисного використання - більше І року або операційного циклу.

Ще одним критерієм при визначенні основних засобів слід вважати амортизацію - поступове, в міру зношення, перенесення вартості основного засобу на продукцію, що випускається відповідним підприємством. Ми встановили, що жоден із вище представлених авторів до критеріїв визначення об'єкта основних засобів не включає його вартісний показник, що є дуже доречно в умовах високого рівня інфляції в Україні.

Відповідно до Цивільного Кодексу України основні засоби називають майном, як особливим об'єктом, вважається окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Річчю є предмет матеріального світу, щодо якого можуть виникати цивільні права та обов'язки. Вони поділені на рухомі і нерухомі речі. Тобто, під майном слід розуміти активи, які використовуються в господарській діяльності підприємства.

В загальному основні засоби - це сукупність всіх засобів праці, які функціонують в натуральній формі впродовж тривалого часу (більше одного року) як у сфері виробництва, так і в невиробничій сфері і протягом всього терміну служби не втрачають своєї споживчої форми; поступово зменшують свою вартість у зв'язку з фізичним або моральним зносом; беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів. Потрібно звернути увагу, що відповідно до НСПБО 7 у визначенні основних засобів присутнє поняття «використовується для здійснення соціально-культурних функцій», що дозволяє говорити про те, що в склад основних засобів відносяться об'єкти невиробничого призначення.

У НСПБО 7 сказано, що об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство/установа отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та його вартість може бути достовірно визначена.

У НСПБО 1 зазначено, активи - це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання котрих, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому.

Підприємство може контролювати актив лише в разі володіння правами на отримання майбутніх економічних вигід від його використання та здатності обмежувати доступ інших суб'єктів господарювання до таких економічних благ.

Підприємства можуть самостійно встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів. Таким чином, підприємства самостійно установлюють критерій малоцінності. І всі активи, вартість яких нижче цього критерію та які використовуються довше одного року, у бухгалтерському обліку потрапляють до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, а ті активи, які використовуються довше, ніж рік і вартість яких вище критерію малоцінності, у бухгалтерському обліку визнаються основними засобами.

Отже, основні засоби - це матеріальні активи, які зберігають натуральну форму на протязі корисного терміну експлуатації, що становить понад І рік або операційний цикл, якщо він довший за рік, використовуються під час здійснення господарської діяльності і під час виконання суб'єктом господарювання адміністративних чи соціально-культурних функцій, і які частинами переносять свою первісну вартість на виготовлену продукцію,надані послуги чи товари.

Під класифікацією основних засобів слід розуміти розподіл об'єктів, понять, назв за класами, групами, розрядами, при якому до однієї групи потрапляють об'єкти, що володіють кількісно-якісними загальними ознаками.

Для цього необхідно орієнтуватися передусім на НСПБО, Податковий кодекс України.

Основні засоби групуються за їх функціональним призначенням, галузями, речовим натуральним характером і видами, за рівнем використання і належністю.

За функціональним призначенням розрізняють:

• виробничі основні засоби, що безпосередньо беруть участь виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будови, споруди, силові машини і обладнання, робочі машини і обладнання тощо). У складі виробничих основних засобів виділяють їх активну частину - машини, обладнання, транспортні засоби;

• невиробничі основні засоби безпосередньої участі у виробничому процесі не беруть, проте це не означає , що на них не треба виділяти кошти. До невиробничих основних засобів належать: будови і споруди житлово-комунального та культурно-побутового призначення, транспортні засоби, обладнання, інструменти та інші основні засоби невиробничого призначення для обслуговування житлових, комунальних та культурно-побутових потреб населення.

За рівнем використання основні засоби поділяються на:

• діючі - всі основні засоби, що використовуються у господарстві;

• недіючі - ті, що використовуються у даний період часу у зв'язку з тимчасовою консервацією підприємств або окремих цехів;

• запасні - різне устаткування, що знаходиться в резерві і призначене для заміни об'єктів основних засобів.

За ознакою належності основні засоби поділяються на:

• власні, які можуть складатися із статутного (пайового, акціонерного) капіталу, допоміжного фінансування з відповідних джерел на розширення роботи підприємства, власних прибутків, коштів спеціальних фондів;

• орендовані, які показуються у балансі орендодавця, тим самим виключається можливість подвійного обліку одних і тих же засобів.

Є дві групи основних засобів згідно НСПБО 7 для цілей бухгалтерського обліку У НСПБО 7 зазначається, що група основних засобів - сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів. З метою оподаткування використовується групування основних засобів та інших необоротних матеріальних активів згідно Податкового кодексу в розрізі 16 груп, всередині кожної із яких ведеться пооб'єктний облік матеріальних цінностей.

Основні засоби є важливим об'єктом в аналітичній роботі підприємства, оскільки вони служать матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його вдосконалення і розвитку.

Список використаної літератури:

1. Шестерняк М. М. Аудиторська діяльність в Україні: особливості європейської інтеграції. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., (м. Тернопіль, 31 травня - 1 червня 2018 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 204-206.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби", затверджене наказом Мінфіну від 27.04.2000 р. № 92, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text

Химинець Г.Г.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету,
Королович О.О.,
канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Функціонування та розвиток сучасної вітчизняної вищої школи відбувається в умовах дії значної кількості детермінант різнополюсового характеру. Їх склад є досить різнорідним, при цьому щодо діяльності ДЗВО останній поповнюється традиційним фактором значного перманентного обмеження фінансового забезпечення вищевказаних суб'єктів господарювання з боку держави, як основного замовника і гравця на ринку освітніх послуг. Такий, фактично, рестриктивний режим сфери державних фінансів сегменту вищої школи спричиняє потребу у розбудові високоефективного механізму фінансового управління ДЗВО в умовах жорсткого лімітування їх фінансових ресурсів. На формування такого механізму спрямовано завдання з побудови підсистеми управлінського обліку, яка

може стати дієвою і ефективною лише за умов формування стійкого науково-обґрунтованого теоретичного базису.

Ідентифікація первинних позицій управлінського обліку ДЗВО, до яких відносять його функції та завдання, пов'язана з визначенням ролі управлінського обліку в економічному житті відповідних суб'єктів, вивченням кола споживачів облікової інформації, їх запитів.

Згідно існуючих загальних підходів до управлінського обліку в бюджетних установах мета управлінського обліку полягає у формуванні та передачі інформаційних даних управлінському персоналу внутрішнього та зовнішнього поля керівництва за для обґрунтування вибору, підготовки та забезпечення прийняття управлінських рішень в сфері контролю, планування, прогнозування економічної ефективності діяльності вказаних суб'єктів господарювання, в частині ціноутворення продуктів діяльності (послуг, робіт, продукції) бюджетних установ та оцінки ефективності прийняття управлінських рішень.

Питання ідентифікації користувачів інформації управлінського обліку ДЗВО доречно розглядати через призму визначення мети вказаної підсистеми та з урахуванням позиції авторів, викладеної та обґрунтованої в їх попередніх публікаціях. Відповідно до них можна констатувати, що користувачами інформації управлінського обліку виступають внутрішні та зовнішні користувачі відповідного сегменту функціонального спрямування, а саме: управлінський персонал.

Оскільки принципи управлінського обліку безпосередньо впливають на процес продукування інформаційного поля та його кінцевий результат, доречним на заключення уявляється наведення критеріїв інформації управлінського обліку ДЗВО, до яких віднесено наступні:

доцільність – інформація, що формується в межах управлінського обліку має відповідати адресному запиту користувачів, що формується на підставі мети його діяльності, і не містити зайвих даних;

корисність – інформація управлінського обліку має привертати увагу користувачів до проблемної сфери чи напряму діяльності і надавати об'єктивну оцінку діям управлінців відповідних рівнів;

достовірність – інформація управлінського обліку повинна бути вірогідною та максимально об'єктивною, що забезпечить прийняття найбільш оптимальних управлінських рішень;

зручність та простота – інформація управлінського обліку має подаватись у зрозумілій максимально спрощеній формі, яка сприяє швидкому сприйняттю та обробці цієї інформації користувачами;

наочність – інформація управлінського обліку має бути представлена таким чином, щоб демонструвати найважливіші позиції об'єктів вивчення;

аналітичність – інформація управлінського обліку має бути адекватною цілям та завданням управлінського аналізу, містити дані експрес-аналізу чи бути придатною для проведення послідуючого аналізу в найкоротші терміни;

порівнянність – інформація управлінського обліку у формі звітних даних має забезпечувати можливість співставлення їх за різні періоди часу;

економічність – витрати на підготовку інформації управлінського обліку не повинні перевищувати економічний ефект від її використання;

оперативність – інформація управлінського обліку має готуватись та передаватись користувачам у оптимальні терміни для прийняття відповідного управлінського рішення;

гнучкість – інформація управлінського обліку має забезпечувати варіантність прийняття управлінських рішень в умовах зміни оточуючого середовища та факторів впливу;

умовна конфіденційність – інформація управлінського обліку не підлягає оприлюдненню і використовується внутрішнім та зовнішнім колом користувачів-управлінців.

Сформовані та представлені елементи теоретичних основ управлінського обліку ДЗВО заслуговують на продовження формування базових положень вказаної облікової підсистеми з урахуванням сучасних світових підходів та особливостей діяльності та статусності ДЗВО. Подальше їх опрацювання дозволить створити сукупність методичних положень усіх складових управлінського обліку ДЗВО, а отже сприятиме його розвитку в цілому.

Список використаної літератури:

1. Тростенюк Т.М. Номенклатура витрат в механізмі визначення собівартості навчально-педагогічних послуг ДЗВО. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2019. № 148. С. 186-197. (включено до: GoogleScholar (США), IndexCopernicus (Польща)) (заг. обсяг 0,68 д.а.).

2. Легенчук С.Ф., Вигівська І.М., Хоменко Г.Ю. Управління ризиками публічно-приватного партнерства в рамках виконання спільних соціальних програм: обліковий аспект. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. пр. 2020. № 1(45). С. 41-47.

Черепаня К.С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальність 071«Облік і оподаткування»
Мукачівського державного університету
Головачко В.М.,
канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

У процесі формування ринкової економіки України та впровадження ринкових засад господарювання аналіз витрат набуває стратегічного значення, адже саме шляхом їх детального аналізу і належної організації обліку можна забезпечити високий рівень економічного рівня підприємства, а також, через

зіставлення з доходами, достовірно оцінити результати діяльності підприємства з подальшим виявленням внутрішніх резервів їх поліпшення.

Дослідженню проблем аналізу витрат підприємства присвячені праці провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Ф.Ф. Бутинець, Н. О. Гура, Г. М. Давидов, М. А. Болюх, А. Г Загородній, Л. О. Кадуріна, М. А. Нашкерська, М. С. Пушкар,В. В. Сопко,Ю.С. Цал-Цалко та інші.

Аналіз виробничих витрат – це процес оцінки та дослідження витрат, які пов'язані з виробництвом товарів або послуг підприємства. Аналіз підприємства дає можливість розуміти, як і на що витрачаються ресурси в процесі виробництва, і до того прийняти рішення для оптимізації виробничого процесу та зниження виробничих витрат.

Основні шляхи аналізу виробничих витрат включають:

1. Визначення компонентів витрат – визначення різних категорій виробничих витрат, таких як витрати на сировину, оплату праці, амортизацію, витрати на енергію, обладнання, інвентар тощо.
2. Групування витрат – розподіл витрат на фіксовані та змінні витрати. Змінні витрати традиційно залежать від обсягу виробництва, тоді як фіксовані витрати залишаються сталими незалежними від обсягу виробництва.
3. Визначення норм і стандартів – розробка норм і стандартів для різних видів виробничих витрат, щоб мати точку посилання для порівняння фактичних витрат.
4. Аналіз фактичних витрат – порівняння фактичних витрат з розрахунковими нормами та стандартами, щоб змінити різницю і змінити причину відхилення.
5. Визначення причин відхилення – аналіз причин, що призвели до відхилення між фактичними та плановими витратами. Це може включати в себе аналіз змін у цінах сировини, використання ресурсів, ефективність виробництва тощо.
6. Розробка стратегій оптимізації – розробка стратегій та заходів для оптимізації виробничих витрат, зменшення додаткових витрат і підвищення ефективності виробництва.
7. Моніторинг та контроль – постійне відслідковування виробничих витрат та впровадження контролю, щоб переконатися в досягненнях поставлених цілей оптимізації витрат.

Отже, аналіз виробничих витрат є важливою складовою стратегією управління виробництвом та фінансовою ефективністю підприємства, і він рекомендує оптимальне використання ресурсів та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Список використаної літератури:

1. Вибер Е. Ф. Організація аналізу витрат в системі управлінського обліку / Е. Ф. Вибер, Д. В. Максименко // Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукраїнської науково- практичної конференції (16 – 17 квітня 2020 р.), Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – С. 233-238

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 р. – Режим доступу: http://www.mfu.gov.ua

Шинкаренко О.М.
канд. екон. наук, доцент кафедри
соціального забезпечення та управління персоналом
Львівського національного університету імені Івана Франка
Германенко Л.М.,
канд. екон. наук, доцент, старший науковий співробітник
Державного науково-дослідного інституту випробувань і сертифікації
озброєння та військової техніки
Озівський В.О.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Львівського національного університету імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Концептуальні основи обліку сільськогосподарської продукції регламентує НП(С)БО 30 «Біологічні активи». Але його норми застосовуються для обліку сільськогосподарської продукції в момент її збору, оскільки отримана в результаті збору продукція являє собою продукт біологічних активів підприємства. Відповідно до п. 12 НП(С)БО 30 отриману сільгосппродукція при первісному визнанні оцінюють за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, виходячи з цін активного ринку, або за виробничою собівартістю, яку розраховують згідно НП(С)БО 16 «Витрати» [1].

Справедлива вартість − сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Визначення справедливої вартості та сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку.

Відповідно до НП(С)БО 8 «Нематеріальні активи» активний ринок – це ринок, якому притаманні такі умови: предмети, що продаються та купуються на цьому ринку, є однорідними; у будь-який час можна знайти зацікавлених продавців і покупців; інформація про ринкові ціни є загальнодоступною [2].

За наявності кількох активних ринків сільськогосподарської продукції їх оцінка ґрунтується на даних того ринку, на якому підприємство передбачає продавати сільськогосподарську продукцію. За відсутності активного ринку визначення справедливої вартості сільськогосподарської продукції здійснюється за наступними методами: останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство); додатковими показниками, які характеризують рівень цін на сільськогосподарську продукцію;

ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей продукції, для якого визначається справедлива вартість.

Оцінка сільськогосподарської продукції за договірними цінами допускається лише за обтяжливими контрактами. Обтяжливим вважається контракт, витрати (яких не можна уникнути) на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди від цього контракту.

Некондиційні сільськогосподарська продукція (за відсутності активного ринку) оцінюється виходячи з ринкових цін на подібну кондиційну сільськогосподарську продукцію, з коригуванням на рівень якості та придатності до використання.

Побічна сільськогосподарська продукція за умови відсутності для неї активного ринку оцінюється за нормативними витратами на збирання, транспортування, переміщення, скиртування та іншими витратами, пов'язаними із заготівлею цієї продукції. Бракована сільськогосподарська продукція та відходи, які використати у виробничому процесі або реалізувати неможливо не визнаються активом. Витрати на утилізацію такої продукції та відходів включаються до складу інших операційних витрат.

Переважна більшість українських аграріїв використовують метод оцінки сільськогосподарської продукції за її виробничою собівартістю. відповідно до НП(С)БО 16 «Витрати» [3].

Облік сільськогосподарської продукції, отриманої в результаті збору урожаю регламентує НП(С)БО 9 «Запаси» [4]. Оскільки зібраний урожай може потребувати додаткових дій, таких як сушіння, чищення, які можуть бути оцінене як подальше сільськогосподарське виробництво та мати певну подібність до біологічної трансформації. Такі операції відбуваються після відділення сільськогосподарської продукції від біологічного активу, тому не потрапляють у сферу поширення НП(С)БО 30 «Біологічні активи».

Продукцію після її первісного визнання, яка не бере участь у сільськогосподарській діяльності, оцінюють та відображають відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», тобто за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Відповідно п. 25 НП(С)БО 9 запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду [4]. Крім оцінки сільськогосподарської продукції при первісному визнанні та на дату балансу, її також оцінюють при вибутті. Відповідно до п. 16 НП(С)БО 9 «Запаси» при відпуску продукції з виробництва, продажу та іншому вибутті оцінка її здійснюється за одним з методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу.

Список використаної літератури:

1. НП(С)БО 30 «Біологічні активи» : наказ МФУ від 18.11.2005 № 790. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text

2. НП(С)БО 8 «Нематеріальні активи» : наказ МФУ від 18.10.1999 №242. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text
3. НП(С)БО 16 «Витрати» : наказ МФУ від 31.12.99 № 318. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text
4. НП(С)БО 9 «Запаси» : наказ МФУ від 20.10.99 № 246. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text

Яворська М.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри економіки,
обліку та підприємництва Грищенко О.В.,
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ЦЕНТР ЗБОРУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ЧИННИК ПРОЗОРОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Ухвалена ще в січні 2018 року концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України успішно сприяє розвитку вітчизняної цифрової інфраструктури. З вересня 2019 року почало діяти Міністерство цифрової трансформації, яке реалізує державну політику у сфері цифровізації, цифрового розвитку, цифрової економіки, цифрових інновацій, розвитку цифрових навичків та прав громадян. Процес оцифровування охопив різні верстви сучасного суспільства, серед яких: управління державою, економікою, бізнесом та побутом кожного пересічного громадянина. Так, наразі в нашій державі вже цифровізовано більше 120 послуг, серед яких: зміна прізвища, оформлення закордонного паспорту, отримання пенсійного посвідчення, отримання державної допомоги тощо. Нові цифрові технології дозволяють створювати і поширювати гігантські обсяги інформації майже необмеженому колу осіб швидко, якісно, без особливих витрат. Поступова діджиталізація забезпечує можливість без перешкод обробляти будь-яку інформацію (включно із фінансовою), що суттєво прискорює виконання людиною певних завдань.

Поточний фінансовий рік вніс зміни і до формату подання фінансової звітності вітчизняними суб'єктами господарювання. Так, відповідно до п.4 ст.10 Закону України «Про офіційну статистику»[1], що набув чинності з 1 січня 2023 року статистична та фінансова звітність подаються респондентами виключно в електронній формі за допомогою безкоштовного онлайн-сервісу «Кабінет респондента». Надсилати фінансову звітність можна в режимі «Введення звітності» приватної(особистої) частини Електронного кабінету. Доступ до сервісу цілодобовий і не потребує інсталяції жодних програм.

Наразі фінансова звітність за класифікаційною ознакою повноти може бути повною і скороченою. Які саме форми має містити річний комплект фінансової

звітності визначає законодавство України шляхом розмежування вітчизняних суб'єктів господарювання за категоріями підприємств. Фінансова звітність у в єдиному електронному форматі містить такі компоненти: річна фінансова звітність або проміжна фінансова звітність, консолідована річна фінансова звітність або консолідована проміжна фінансова звітність; звіт про управління (звіт керівництва) або консолідований звіт про управління (у разі складення відповідно до вимог законодавства); аудиторський звіт (інформація про аудиторський звіт); звіт про платежі на користь держави (у разі складання відповідно до вимог законодавства). Фінансова звітність у в єдиному електронному форматі, яка подана суб'єктами звітування до центру збору фінансової звітності і підлягає оприлюдненню, буде доступною стейкхолдерам на вебсайті https://frs.gov.ua .

В межах сприяння розвитку вітчизняної цифрової інфраструктури, з метою забезпечення доступу державних органів та стейкхолдерів до поданої суб'єктами господарювання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності, складеної за Міжнародними стандартами фінансової звітності, Кабінет Міністрів України Постановою №845[2] від 11.08.2023 р. затвердив Порядок функціонування центру збору фінансової звітності, який:

- визначає основні організаційні засади функціонування центру збору фінансової звітності;
- встановлює функції державного органу, визначеного Кабінетом Міністрів України, в межах операційного управління зазначеного центру;
- формує механізм приймання центром збору фінансової звітності від суб'єктів звітування фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності, складеної на основі таксономії фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності в єдиному електронному форматі;
- затверджує заходи із забезпечення розвитку центру збору фінансової звітності, правила доступу та обміну інформацією між державними органами щодо фінансової звітності у єдиному електронному форматі, поданої до зазначеного центру.

Основне призначення нормативного документу - технічне забезпечення функціонування центру збору фінансової звітності «Система фінансової звітності», утвореного з метою забезпечення доступу державних органів та стейкхолдерів до поданої суб'єктами господарювання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності, підготовленої за Міжнародними стандартами фінансової звітності. А його дія поширюється на підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, материнські підприємства груп, у складі яких є підприємства, що становлять суспільний інтерес, материнські підприємства великої групи, які не належать до категорії великих підприємств, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається урядом, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Прийняття Порядку функціонування центру збору фінансової звітності зменшить ризики подання неправдивої інформації, сприятиме підвищенню

прозорості фінансової інформації та забезпечить поліпшення інвестиційного клімату держави. А це, в свою чергу, стане черговим кроком вітчизняного уряду на шляху до Євроінтеграції шляхом застосування єдиної системи фінансової звітності складеною на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Список використаної літератури:

1. Про офіційну статистику: Закон України від 16.08.2022 №2524-IX. Законодавство України : база даних / Верхов.РадаУкраїни. Дата оновлення: 01.01.2023. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2524-20#Text (дата звернення 23.10.2023 р.)

2. Про затвердження Порядку функціонування центру збору фінансової звітності. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 серпня 2023 №845. Законодавство України : база даних / Верхов.РадаУкраїни. Дата оновлення: URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/845-2023-%D0%BF#Text (дата звернення 23.10.2023 р.)

СЕКЦІЯ 2.
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Андрейків Т.Я.,
канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету,
Стефанишин Я.С.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівського торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Державний бюджет займає одне з провідних місць у фінансовій системі та розвитку кожної країни, виступаючи невід'ємним компонентом розбудови незалежної держави.

Військове вторгнення рф на територію України та проведення бойових дій негативно вплинули на розвиток української економіки, що безумовно відобразилося на виконанні бюджету поточного року. Для забезпечення безперебійного функціонування держави та життєдіяльності населення, зокрема Урядом негайно були вжиті першочергові заходи, відповідно до яких бюджети країни були переорієнтовані на військові цілі та здійснення найнеобхідніших соціальних видатків, спрямованих на підтримку життєдіяльності населення.

Так, Державний бюджет 2023 рік – «воєнний» бюджет країни, що обороняється, або «бюджет для перемоги», адже левова частка всіх ресурсів спрямована саме на армію та оборону. Отже, на безпеку й оборону у 2023 році запланували витратити понад 1,1 трильйона гривень – це майже половина всіх видатків держбюджету наступного року і є абсолютним рекордом для України, адже стільки коштів на цей сектор ще не виділялося. Видатки на зарплати військових, забезпечення армії, ремонт і закупівлю техніки та зброї у 2023 році в чотири рази повинні перевищити цьогорічні.

В умовах війни виникають значні дисбаланси у всіх сферах життя країни. Найбільші зміни відбуваються у публічних фінансах, адже скорочується можливість наповнення дохідної частини бюджетів усіх рівнів через зниження економічної активності й зниження податкових надходжень, тоді як витрати на оборону й фінансове забезпечення зростаючих потреб збройних сил країни значно зростають.

Внаслідок повномасштабного вторнення рф на Україну у лютому 2022 року бачимо, що тенденції доходів та видатків бюджету суттєво змінилися. (рис.1.) Як видно з рис. 1 за останні 5 років доходи та видатки відповідно зростали, проте, зберігався хронічний дефіцит бюджету. Але війна суттєво змінила ситуацію – у 2022 році видатки суттєво перевищили значення 2021 року. Видатки зросли на 981

млрд грн або на 81,5% у порівнянні з попереднім роком. Видатки у 2022 році перевищили суму доходів на 34%. Також спостерігаємо найвищення значення показника видатківу 2022 році, він становить – 2705,4 млрд грн. Темп приросту доходів у 2021 році порівняно з попереднім 37,8 %.

Рис. 1. Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України у 2018-2022 рр., грн.

В умовах воєнного стану надзвичайно важливим є забезпечення безперервного фінансування обороноздатності держави. До лютого 2022 року розподіл бюджетних видатків здійснювався за програмно-цільовим методом для забезпечення сфер суспільного життя українців, відповідно до бюджетної класифікації видатків. Проте, повномасштабне вторгнення росії на територію України призвело до суттєвих коректив розподілу та використання бюджетних коштів. З перших днів війни Уряд визначив ключовою статтею фінансування – фінансове забезпечення сектору національної безпеки і оборони, зокрема, спрямовуючи кошти резервного фонду державного бюджету на потреби ЗСУ, інших військових формувань, правоохоронних та інших державних органів, залучених до виконання відповідних завдань щодо відсічі збройної агресії. Так, з початку війни рішеннями Уряду з резервного фонду державного бюджету на забезпечення ключових потреб суб'єктів сектору національної безпеки і оборони було спрямовано понад 301,7 млрд грн, зокрема для: Міноборони – 180,7 млрд грн, МВС – 107,5 млрд грн, ГУР Міноборони – майже 3 млрд грн, СБУ – майже 2 млрд грн, Адміністрації Держспецзв'язку – 2,9 млрд гривень [1].

Отже, воєнні дії на території України сильно сколихнули усі сфери життя і негативно відобразились на головному плані доходів та витрат держави. З метою забезпечення стабільного функціонування економіки та захисту населення, наша держава здійснила низку заходів у сфері наповнення бюджету та розподілу грошових коштів.

Список використаної літератури:

1. Офіційний державний веб-портал. Міністерство фінансів України. URL: https://openbudget.gov.ua/

2. Куроєдова Д. П. Державний бюджет України в умовах воєнного стану. Modernization of today's science: experience and trends. Singapore. Collection of scientific papers «SCIENTIA». 2023.

Братюк В.П.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів,
Мукачівського державного університету
Бурач Т. Я.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Мукачівського державного університету

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Податкова система - є однією із найважливіших ланок функціонування держави, оскільки забезпечує дохідну та видаткову частину бюджету. А під час воєнного стану ця важливість піднімається на максимальний рівень, це пов'язано з необхідністю задовольнити військові потреби.

Податкова система – це сукупність правових норм, які мають характер податків і регулюють розмір, форму, порядок і строки сплати платежів, необхідних державі для виконання своїх функцій.[1]. Під час воєнного стану податкова система України зазнала значних змін і вплинула на всіх суб'єктів господарювання. Тому зміни в оподаткуванні та наповнення бюджету є дуже актуальною темою.

За останній час було прийнято багато законів, що вносять зміни до податкового законодавства з метою адаптації до воєнних умов та підтримки економіки. Багато змін стосується малого бізнесу та платників податків на територіях проживання яких велися бойові дії або на територіях, тимчасово окупованих збройними формуваннями Російської Федерації. Ось деякі з найважливіших змін, які стосуються платників податків:

1. Замість податку на прибуток підприємств та ПДВ запроваджено податок з продажів у розмірі 2%. Під час воєнного стану фізичні та юридичні особи можуть перейти на спрощену систему оподаткування та сплачувати єдиний податок у розмірі 2% замість податку на прибуток та ПДВ, без будь-яких обмежень щодо обсягу доходу або кількості працівників [2].

Водночас на спрощену систему оподаткування не можуть перейти організатори азартних ігор, імпортери автомобілів, виробники, імпортери та експортери, торговці товарами, видобувачі та постачальники корисних копалин, деякі фінансові установи, окремі сектори, які не є платниками єдиного податку, а також нерезиденти. Виняток становлять видобуток підземних і поверхневих вод при наданні послуг з інтенсивного водопостачання та водовідведення, а також роздрібна торгівля товарами[2].

2. Акцизний збір та ПДВ на паливо було знижено[2]. Ставка акцизного збору на бензин, скраплений газ та бутан була знижена до 0 євро за 1 000 літрів, а ставка ПДВ – до 7%[2].

3. Багато податків було скасовано. На територіях, де проводилися військові дії або які тимчасово окуповані збройними силами Російської Федерації, дозволено не сплачувати такі податки: екологічний податок, мінімальне податкове зобов'язання, земельний податок та орендна плата, податок на нерухоме майно з об'єктів житлової нерухомості [2].

4. Звільнення від штрафів та пені за податкову заборгованість[2]. У період дії воєнного стану та протягом шести місяців після закінчення воєнного стану платники податків звільняються від відповідальності за несплату податків, якщо введення воєнного стану унеможливлює своєчасну сплату податків.

5. Звільнення у випадку втрати документів[2]. Якщо важливий документ втрачено або його вивезення більше неможливе, показники податкової декларації, що ґрунтуються на такому документі, не будуть піддаватися сумніву. На період, протягом якого документи втрачені внаслідок воєнних дій, проведення перевірок контролюючим органом заборонено. Однак, якщо буде доведено, що втрата документів не пов'язана з воєнними діями, платник податків вважається таким, що ухиляється від сплати податків і підлягає подальшій відповідальності.

Всі ці зміни були запровадженні з метою отримання надходжень і при цьому зменшення тиску на суб'єктів господарювання , тим самим активізувавши їх діяльність.

Але з 01.08.2023 були внесені зміни до Податкової системи України такі як[3]:

6. Було скасовано особливу систему оподаткування єдиним податком за ставкою 2%[3].

7. Відновляється обов'язок платників податку 1 та 2 групи сплачувати єдиний податок , податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб[3].

8. Відновлення податкових перевірок[3].

9. Повідомлення банківськими установами податкових органів про відкриття/закриття рахунків[3].

Враховуючи все вище перелічені можна сказати, що держава прагне віднови до воєнну податкову систему для забезпечення економічної стабільності та фінансової стійкості.

Доцільно також розглянути податкові надходження до зведеного бюджету за січень-вересень 2023 року та порівняти їх з податковими надходженнями за аналогічний період 2022 року на основі даних Державної податкової служби України ці періоди, таблиця 1

Таблиця 1

Податкові надходження до зведеного бюджету за січень-вересень 2022-2023 рр., [4,5]

Надходження	2022	2023
До державного бюджету	536,1 млрд грн	553,3 млрд грн
До місцевого бюджету	275,6 млрд грн	330,3 млрд грн

За січень-вересень 2022 року до зведеного бюджету надійшло лише 536,1 млрд гривень[4], а за аналогічний період 2023 року- 883,5 млрд гривень[5]. Це на 347,4 млрд грн більше, ніж у 2022 році того ж періоду.

Отже, враховуючи все вище викладене можна зробити висновок, що воєнний стан вплинув на всіх суб'єктів господарювання та на саму податкову систему. Держава врахувала особливості ведення господарської діяльності та ризик втрати майна і товарів компанії внаслідок воєнних дій. Такі зміни є особливо важливими

для тимчасово окупованих територій або територій, на яких ведуться активні бойові дії. Зменшуючи податкове навантаження, уряд також стимулює ділову активність та підтримують державні фінанси за рахунок податкових надходжень, незважаючи на нестабільну економічну ситуацію.

Список використаної літератури:

1. Сутність та значення системи оподаткування в Україні – [Режим доступу]: https://osvita.ua/vnz/reports/law/9294/.
2. Зміни до податкового законодавства в період воєнного стану – [Режим доступу]: https://lcf.ua/thought-leadership/tax/zmini-do-podatkovogo-zakonodavstva-v-period-voyennogo-stanu/.
3. Закон №3219: податкові зміни з 01.08.2023 року – [Режим доступу]: https://cvp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/694921.html.
4. У січні – вересні 2022 року до державного бюджету надійшло 536,1 млрд гривень – [Режим доступу]: https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/620586.html.
5. До зведеного бюджету у січні – вересні 2023 року надійшло 883,5 млрд гривень - [Режим доступу]: https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/714925.html.

Братюк В.П.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів,
Мукачівського державного університету
Драгушинець А.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Мукачівського державного університету

ПЕНСІЙНИЙ ФОНД УКРАЇНИ: ЗАВДАННЯ, ФУНКЦІЇ, ПРАВА

Система соціального забезпечення та пенсійна політика є складною та багатоаспектною галуззю державного управління. Від діяльності Пенсійного фонду України залежить якість життя мільйонів українців, які наближаються до пенсійного віку, а також забезпечення соціальної стабільності в суспільстві [1].

Пенсійний фонд України – це державний орган, який відповідає за реалізацію державної політики у сфері пенсійного забезпечення населення. Основні завдання, функції та права Пенсійного фонду України визначені законодавством та включають наступне:

Завдання:

1.Забезпечення пенсійних виплат: Пенсійний фонд відповідає за виплату пенсій населенню відповідно до законодавства та установлюваних норм.

2.Створення та ведення пенсійних облікових записів: Пенсійний фонд веде облік страхувальників та забезпечує нарахування пенсійних внесків.

3.Здійснення контролю за сплатою пенсійних внесків: Пенсійний фонд перевіряє, чи вносять підприємства, організації та громадяни свої обов'язкові пенсійні внески.

4.Розробка та реалізація пенсійної політики: Пенсійний фонд розробляє пропозиції щодо удосконалення законодавства у сфері пенсійного забезпечення. [2. Книга "Соціальне страхування в Україні" автора Іванова П.П]

Функції:

1.Обчислення пенсій: Пенсійний фонд визначає розмір пенсій для осіб, які мають право на пенсійне забезпечення.

2.Контроль за пенсійними виплатами: Пенсійний фонд моніторить виплату пенсій та вживає заходів у разі порушень в цій сфері.

3.Інформування населення: Пенсійний фонд надає інформацію громадянам щодо їхніх прав та обов'язків у сфері пенсійного забезпечення [3].

Права:

1.Право на отримання інформації: Пенсійний фонд має право вимагати від страхувальників та інших організацій надання інформації, необхідної для обчислення пенсій та контролю за їх виплатою.

2.Право на перевірку: Пенсійний фонд має право перевіряти вірність поданої інформації про доходи страхувальників для нарахування пенсійних внесків та обчислення розміру пенсій.

3.Право на здійснення заходів впливу: Пенсійний фонд може застосовувати різні заходи впливу, включаючи штрафи та пені, якщо страхувальники не виконують свої обов'язки з сплати пенсійних внесків [4],

Важливо зауважити, що конкретні права та обов'язки Пенсійного фонду України можуть змінюватися згідно з чинним законодавством та урядовими рішеннями [5].

Динаміка доходів Пенсійного фонду України та надходження від єдиного внеску в січні-жовтні 2023 року зображено на рисунку 1:

Рис.1. Динаміка доходів Пенсійного фонду України та надходження від єдиного внеску в січні-жовтні 2023 року [1]

Основні результати роботи Пенсійного фонду України у І півріччі 2023 року:

1. Забезпечено виплату пенсій 10,6 млн громадян на загальну суму 327,7 млрд грн, у тому числі з урахуванням особливостей виплати пенсій на період введення воєнного стану;

2. Призначено понад 237 тис. нових пенсій. Проведено 9 видів масових перерахунків пенсій. Середній розмір пенсії протягом І півріччя 2023 року зріс: • із 4 622,59 грн на 01.01.2023 • до 5 311,44 грн на 01.07.2023 р.

3. Профінансовано видатки на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, на загальну суму 14,0 млрд. грн.

4. Вцілому, у держбюджеті на 2023 рік передбачено 442,3 млрд грн на фінансування пенсійного забезпечення та соціального захисту. Є сподівання, що вдасться реалізувати зазначені показники.

Список використаної літератури:

1. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України.
2. Книга "Соціальне страхування в Україні" автора Іванова П.П.
3. Наукова стаття "Пенсійна реформа в Україні: досягнення та виклики".
4. "Роль соціального страхування у формуванні соціальної політики України".
5. Базилевич В.Д. Державні фінанси: Навчальний посібник: Навчальне видання / В.Д. Базидевич, Л.О. Баластрик. – К.: Атіка.

Братюк В.П.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів,
Мукачівського державного університету
Зихор Д. О.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету

ПРОГНОЗ МАЙБУТНЬОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Бюджетний процес відіграє важливу роль в економічному розвитку країни, впливаючи на економічні процеси та умови соціального забезпечення, а також внутрішні та зовнішні баланси. Ефективна система управління грошовими потоками в бюджетній системі та раціональна система бюджетних правовідносин мають стати основою для росту суспільного добробуту [1].

Державний бюджет є основним джерелом централізованого фінансування країни. За допомогою бюджету держава зосереджує певну частку валового внутрішнього продукту і спрямовує його на розвиток народного господарства, забезпечення соціальної захищеності населення, утримання державної влади й управління, захист країни.

Бюджет 2024 року стане вже другим, який уряд розробляє в умовах повномасштабної війни і третім воєнним кошторисом держави. Як і в попередні два роки, головний фіскальний документ країни покаже один із рекордних дефіцитів.

У наступному році уряд має залучити до загального фонду бюджету 1,56 трлн грн (податки, дивіденди держпідприємств тощо) і витратити 3,1 трлн грн. Витрати на оборону залишаться незмінними з 2023 року на рівні 1,68 трильйона гривень.

Це означає, що у 2024 році, як і попередні два роки, усі зібрані всередині країни податки уряд спрямує на війну. Решту видатків фінансуватимуть міжнародні партнери.

За розрахунками уряду, в 2024 році Україні потрібно буде залучити $42,8 млрд міжнародного фінансування. Вони планують отримати фінансування від таких ключових партнерів, як США, Європейський Союз, Міжнародний валютний фонд та інших. Дефіцит бюджету прогнозується на рівні 1,59 трильйона гривень, або 20,4% ВВП. Державний борг зросте до 8,18 трильйона гривень. По відношенню до ВВП він перевищить 104%.

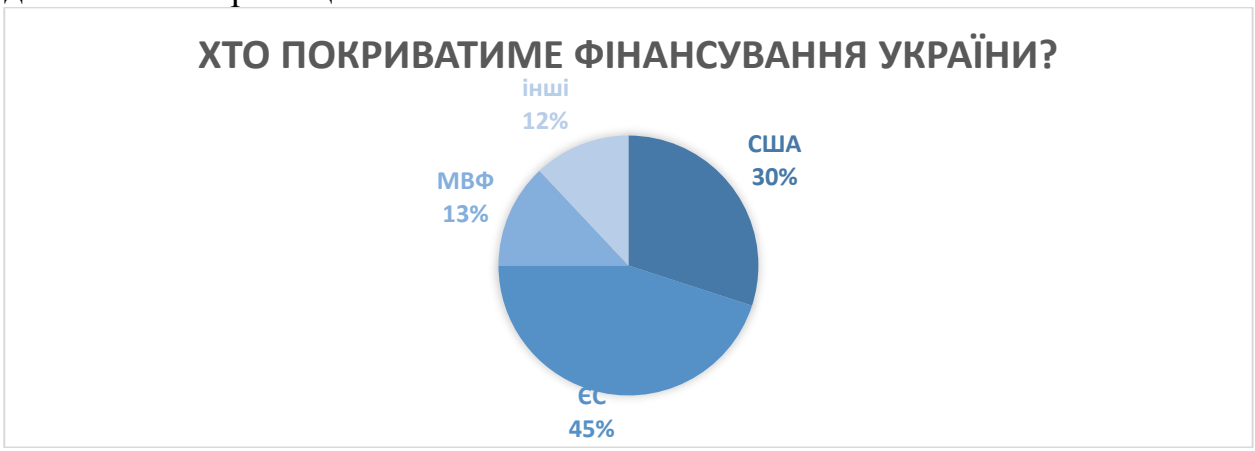

Рис.1. Джерела фінансування в Україні

Наступного року Міністерство фінансів хоче суттєво збільшити доходи. В результаті очікується, що доходи загального фонду зростуть від 345 млрд грн до 1 560 млрд грн. Переважно це відбудеться за рахунок податків. Зокрема, надходження від ПДВ з вироблених в Україні товарів зростуть на 70,1 млрд грн (до 297,8 млрд грн), а надходження від ПДВ з імпортованих товарів - на 60,6 млрд грн (до 455,5 млрд грн).

Надходження від податку на доходи фізичних осіб зростуть на 36,4 млрд грн, а від податку на прибуток підприємств - на 62,8 млрд грн. Останнє пов'язано, зокрема, із запропонованим збільшенням податкового навантаження на банки, які отримують значні прибутки від розміщення вільної ліквідності в депозитних сертифікатах НБУ.

Оптимізм уряду щодо зростання внутрішніх доходів пов'язаний не лише зі збільшенням оподаткування банків. Частина доходів збільшиться за рахунок перерозподілу коштів всередині державної фінансової системи.

По-перше, у 2024 році уряд планує передати всі зібрані акцизи до загального фонду бюджету. Зокрема, це означає, що Дорожній фонд, який фінансує будівництво та ремонт доріг, буде ліквідовано, принаймні тимчасово.

Акцизи на транспортні засоби та паливо, які раніше повністю спрямовувалися до Дорожнього фонду, тепер будуть перенаправлені до загального фонду бюджету. Це означає, що держава зможе використовувати їх на оборонні цілі. В результаті надходження від акцизів до загального фонду мають зрости на понад 100 млрд грн наступного року.

По-друге, Уряд планує забрати з місцевих бюджетів надходження від податку на доходи фізичних осіб з військовослужбовців. Сума становить 93,7 млрд грн у 2024 році. Ці кошти будуть спрямовані до спеціального фонду бюджету (тобто з конкретним цільовим призначенням). Половина піде на закупівлю військової техніки, а друга половина - на виробництво та закупівлю безпілотників [2].

Бюджетна система України є достатньо добре організованою та ефективною для виконання бюджетних завдань, спрямованих на підвищення рівня соціально-економічного розвитку. Разом з тим, існує низка невирішених проблем.

Список використаної літератури:

1. Фещенко Л. В., Проноза П. В., Кузьминчук Н. В. Бюджетна система України: Навчальний посібник.- К.: Кондор, 2008.-440 с.

2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України https://mof.gov.ua/uk/budget_of_2024-698

Братюк В.П.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів,
Мукачівського державного університету,
Полак А.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 051 «Економіка»
Мукачівського державного університету

СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

Страховий ринок — це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга — страховий захист, на якому формуються попит і пропозиція на цю послугу [1].

Страховий ринок - це система, де страхові компанії надають фінансовий захист своїм клієнтам у вигляді страхових полісів. Основна сутність страхового ринку полягає в обміні ризиком між страховиками і страхувальниками. Основні складові сутності страхового ринку включають: страховий продукт; страховий поліс; страховик; страхувальник; примусовий елемент; ринкова конкуренція; актуарна наука; регулювання.

Страховий ринок часто регулюється державними органами для забезпечення стабільності та захисту прав споживачів.

Сутність страхового ринку полягає в тому, що він створює механізм для розподілу і управління ризиками між індивідами та компаніями, сприяючи фінансовій стабільності та захисту від негативних фінансових наслідків подій, що можуть трапитися.

З приводу структури страхового ринку, тут хочеться відмітити різних суб'єктів на страховому ринку, кожному з яких відведена своя роль та значення. Страховий ринок складається з різних учасників, які взаємодіють між собою, щоб надати та отримати фінансовий захист в разі ризикованих подій. Тут наведено загальну структуру страхового ринку (Таблиця1.1):

Таблиця 1.1

Структура страхового ринку [1,2,3]

№	Складові страхового ринку	Характеристика
1.	**Страховики (страхові компанії)**	Це основні учасники страхового ринку, які видають страхові поліси та беруть на себе фінансовий ризик. Вони збирають премії від страхувальників і в обмін надають обіцянку виплати у випадку страхового випадку
2.	**Страхувальники (страхові клієнти)**	Це особи або компанії, які купують страхові поліси для захисту від фінансових втрат, пов'язаних з ризикованими подіями
3.	**Посередники (страхові агенти та брокери)**	Ці професіонали допомагають страхувальникам у виборі страхового покриття та укладенні угод зі страховиками. Агенти представляють певну страхову компанію, тоді як брокери можуть працювати з кількома компаніями, щоб знайти найкращий варіант для клієнта
4.	**Перестрахувальники**	Це компанії, які надають страховикам (первинним страховикам) захист від великих ризиків або великих збитків. Перестрахування дозволяє страховикам розподіляти ризики та зменшувати свою експозицію
5.	**Рейтингові агентства**	Ці агентства оцінюють фінансову стійкість страхових компаній та випускають рейтинги, які допомагають страхувальникам та перестрахувальникам приймати рішення
6.	**Регулюючі органи**	Державні або регіональні органи, які надають правові рамки та регулюють діяльність страхового ринку для захисту прав страхувальників та забезпечення стабільності ринку
7.	**Актуарні служби**	Спеціалісти, які застосовують математичні методи для оцінки ризиків та визначення страхових тарифів
8.	**Фахові асоціації та організації**	Групи, які об'єднують страховиків, брокерів, актуаріїв та інших фахівців для спільного обговорення питань галузі та розвитку стандартів

Ці учасники взаємодіють на ринку, створюючи систему, яка дозволяє розподіляти ризики та забезпечує фінансовий захист учасників страхового процесу.

Функціонування страхового ринку має свої особливості, які визначають його роль у фінансовій системі та взаємодію учасників, серед цих особливостей:

Розподіл ризиків. Основна мета страхового ринку - зменшення фінансового ризику для страхувальників. Це досягається шляхом розподілу ризиків між багатьма страхувальниками. Коли один страхувальник бере на себе ризик, пов'язаний з певною подією, велика кількість страхувальників може допомогти розподілити цей ризик.

Премії і виплати. Страхові компанії збирають премії від страхувальників у обмін на фінансове покриття. Ці премії формують фінансовий резерв, який використовується для виплат страхових відшкодувань при настанні застрахованих подій.

Актуарна наука. Актуарні методи використовуються для оцінки ризиків та визначення вартості страхового покриття. Актуарії вивчають статистику, математичні моделі та інші фактори для прогнозування ймовірності страхових подій.

Перестрахування. Страхові компанії можуть звертатися до перестрахування для захисту від великих ризиків. Перестрахування - це процес, за яким перестраховик надає страховикові покриття для частини або всього ризику.

Інновації та нові продукти. Страховий ринок постійно еволюціонує, впроваджуючи нові страхові продукти та адаптуючись до змін у суспільстві та технологіях. Наприклад, страхування кібербезпеки стало актуальним у світі зростаючих кіберзагроз.

Регулювання. Державні органи встановлюють правила та стандарти для страхових компаній, регулюють їхню фінансову стійкість та захищають інтереси страхувальників.

Страхові фонди. Деякі країни встановлюють страхові фонди або гарантійні фонди для захисту страхувальників у випадку банкрутства страхової компанії.

Глобалізація. Світовий характер бізнесу призводить до глобальних страхових ринків, де компанії працюють на міжнародному рівні, а перестрахування може охоплювати ризики з різних країн.

Ці елементи взаємодіють, створюючи структуру та динаміку страхового ринку, яка має на меті забезпечити фінансовий захист для страхувальників та стабільність для страхових компаній.

Визначальним фактором стабільності інтегрованого страхового ринку завжди є наявність ефективного й адаптованого регулювання, здатного випереджати розвиток несприятливих подій. Застаріле або недосконале регулювання, спрощений нагляд може негативно впливати на ефективність страхової діяльності та надійність профільних компаній [4].

Отже, хочеться підсумувати, що у сучасних умовах усі країни ЄС визначають цілями державного регулювання збереження платоспроможності страховиків і захист прав споживачів, модернізацію страхових продуктів вітчизняного ринку страхування, хоча додатково можна виділяти окремі пріоритетні завдання: підтримку стабільності ринку або довіри до ринку; підтримку ефективного ринку; ведення ринкового нагляду; боротьбу з фінансовими правопорушеннями; підтримку конкурентоспроможного ринку; надання інформації для споживачів; забезпечення компенсаційних механізмів для споживачів.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про страхування» ВВР, 1996, № 18.
2. Александрова М. М. Страхування : навчальний посібник / М.М. Александрова. - К.: ЦУЛ, 2008. - 208 с. - І8БК 966-8291-08-2.
3. Базилевич, В. Д. Страхування : навчальний посібник /Д.Базилевич. - К.: Знання, 2008. - 1019 с. - І8БК 966-6698-13-87.
4. Братюк, В. П. Стан сучасного страхового ринку та його пріоритетні завдання розвитку / В. П. Братюк, Батин О. // Міжнародний науковий журнал "Освіта і наука" / голов. ред.: Щербан Т. Д.; заст. голов. ред.: JerzyPiwowarski; Гоблик В. В. – Мукачево-Ченстохова : РВВ МДУ; Академія ім. Я. Длугоша, 2020. – №(29). – С.130-134 – (IndexCopernicus, ResearchBib, SJIF/Inno-Space, CiteFactor, InfobaseIndex, DRJI, TurkishEducationIndex.).
5. http://forinsurer.com

Власюк Н.І.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
економічної безпеки, банківської справи
та страхового бізнесу ЛТЕУ

ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Війна спровокувала катастрофічну ситуацію в економіці України та негативно вплинула на стан вітчизняного бізнесу. Масштаби руйнувань відстрочили перспективи розвитку України на невизначений період.

При цьому спостерігається дестабілізація виробництва, порушення логістики, скорочення інвестицій, дефіцит фінансових ресурсів та зростання ризиків. Підприємництво перебуває в глибокій кризі через пошкодження ланцюгів постачання, торгових шляхів та внутрішніх ділових операцій.

Опитування 254 великих підприємств показало, що лише 17 % все ще працюють у повному обсязі, 1 % закрив свій бізнес, а 29 % - не працюють. З цих великих підприємств лише 43 % мають достатньо фінансових ресурсів на декілька місяців, тоді як 6 % вже вичерпали свої фінансові ресурси. Додаткове опитування 155 малих і середніх підприємств (МСП) і приватних підприємців показало, що 42 % з них не працюють, і тільки 13 % працюють в повному обсязі. 25 % малих і середніх підприємств та приватних підприємців вже вичерпали свої фінансові ресурси [1].

Саме тому підвищення ефективності управління макрофінансовою і фіскальною структурою України є ключовим пріоритетом економічної політики під час війни з метою обмеження негативного впливу війни на діяльність бізнесу, пом’якшення інфляції та стабілізації ситуації загалом.

За даними платформи «Опендатабот» [2], у грудні 2022 р. зареєстровано понад 14,6 тис. ФОП та 3 тис. нових компаній. Загалом за 2022 р. зареєстровано 203 тис. ФОП та 33,4 тис. компаній.

Згідно проведених досліджень Національного інституту стратегічних досліджень можна виділити такі інструменти підтримки бізнесу в період воєнного стану в Україні [3]:

1) Релокація підприємств, що триває. Від старту програми релокації до 03.08.2022 р.[1] 692 компанії перемістились у безпечні регіони, з них 484 почали працювати. Загалом через платформу цифрової взаємодії отримано 1769 заявок на переміщення виробничих потужностей від українських підприємців. Найчастіше (24,6%) підприємці обирають переїзд із регіонів активних бойових дій до Львівської області. Також бізнес переміщується до Закарпатської (16,1%), Чернівецької (11,4%), Тернопільської (7,6%), Дніпропетровської (7,4%) та Івано-Франківської (7,3%) областей.

2) Розширення механізмів фінансування. Для пільгового кредитування малих та середніх підприємств (МСП) Україна отримає від Кредитної установи для відбудови (KfW, Німеччина) грантові (0,4 млн євро) та кредитні (7 млн євро) кошти – на реалізацію проєкту «Рефінансування енергоефективних інвестицій малих та середніх підприємств України через фінансовий сектор».

3) Фінансова підтримка бізнесу з боку держави. На 26 грудня 2022 р. за час дії воєнного стану в Україні в межах державної програми «Доступні кредити 5–7–9%» укладено 17359 кредитних договорів на загальну суму 72,24 млрд грн (у т. ч. банками державного сектору – 13089 кредитних договорів на суму 38,39 млрд грн).

4) Дерегуляція режиму договірних трудових відносин. Верховна Рада України 19 липня 2022 р. підтримала в цілому законопроєкт № 5371 про дерегуляцію трудових відносин для малого та середнього бізнесу.

5) Законодавче закріплення нестандартних форм зайнятості. 18 липня Верховна Рада ухвалила законопроєкт № 5161 про нестандартні форми зайнятості (фриланс), яким вводиться нова особлива форма трудового договору – трудовий договір з нефіксованим робочим часом як альтернатива договорам цивільно-правового характеру.

6) Створено спільну банківську мережу POWER BANKING, що працюватиме навіть в умовах блекауту.

Таким чином, сучасний стан розвитку підприємництва в державі супроводжується низкою ключових викликів. Існуючі проблеми вимагають у цей складний час зміни векторів розвитку підприємництва в Україні, зокрема, через фінансові інструменти державної підтримки та задіяння дієвих інструментів зростання їх фінансового потенціалу.

Список використаної літератури:

1. Допомога, відновлення та стійка відбудова. Надання допомоги Україні у задоволенні невідкладних та середньострокових економічних потреб. URL: https://documents1.worldbank.org/curated/en/099547405052230400/pdf/IDU063b2f81900861047a 70b5540e3e950f93a8c.pdf.

2. Майже 700 підприємств перемістились у безпечні регіони в рамках програми релокації / Міністерство економіки України. 2022. 03 серп. URL: https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=36922bf4-9d07-4cea-8ab1.
3. Огляд інструментів підтримки фінансової стійкості в умовах воєнного стану в Україні (за період 01.12 – 31.12.2022). URL: https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-finansovoyi-stiykosti-v-umovakh-voyennoho-7.

Гвоздєй Н.І.
канд.екон.наук, доцент кафедри фінансів,
обліку та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

РОЛЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Економічні перетворення в економіці країни вимагають покращення функціонування кредитного механізму і висувають на перший план питання щодо обґрунтування і використання економічних методів управління кредитом, що дозволить запобігти невиправдані кредитні вкладення, погіршення їх структури, забезпечить своєчасне і повне повернення позик.

Досягти ефективності використання матеріальних і фінансових ресурсів (кредитів) суспільства в ситуації, що склалася можливо шляхом організації кредитування з урахуванням методологічно грамотно розробленої системи оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання з урахуванням специфіки їх функціонування, що є ключовим завданням кредитної політики будь-якого банку.

Існуючі в банківській практиці методики оцінки кредитоспроможності позичальника базуються на аналізі фінансового стану клієнта, тобто на основі розрахунків фінансових коефіцієнтів.

Методика оцінки кредитоспроможності позичальника, яка прийнята в вітчизняних комерційних банках, заснована на визначенні банками кредитоспроможності підприємств і допустимої суми кредитів та термінів їх погашення[1, с. 83].

Оцінка проводиться за допомогою критеріїв, відповідність або невідповідність яких підвищує або знижує ймовірність повернення кредиту. У зв'язку з цим, доцільно виділити два аспекти.

Перший аспект – визначення кредитоспроможності позичальника з позицій банку-кредитора.

Другий– полягає у визначенні відповідності вимогам кредитоспроможності самим підприємством і проведенні заходів щодо її підвищення. Ця сторона проблеми є вкрай важливою в сучасних умовах.

Комерційним банкам при ухваленні рішення про кредитування необхідно звертати увагу на «вірогідність» збереження позичальником спроможності в довгостроковій перспективі. Цей момент важливий для банківської практики, оскільки неповернення кредиту, тобто кредитний ризик, ще не став разовим явищем[2, с.7].

У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки усієї сукупності економічних і майнових характеристик позичальника, які свідчать про його потенціал на перспективу.

Звідси виникає поняття перспективної спроможності і її оцінка. Основна мета якої – з'ясувати, чи здатне підприємство своєчасно повернути кредит.

Виходячи з цього, слід виділити основні напрями проведення аналізу спроможності позичальника, на основі якого може бути прийнято рішення про видачу кредиту (рис. 1). Крім цього, методику оцінки кредитоспроможності банківських позичальників необхідно розробляти з урахуванням всіх аспектів напрямів діяльності позичальника і його специфічних особливостей, що дозволить комерційним банкам[4, с.24]:

– знизити ризик сформованого комерційним банком кредитного портфеля в цілому;

– регулювати рівень ризику портфеля кредитів ще на стадії його формування з метою підвищення його якості;

– забезпечувати високу прибутковість кредитних операцій при збереженні ризику портфеля на відповідному для банку рівні;

– більш ефективно управляти своїми кредитними ресурсами.

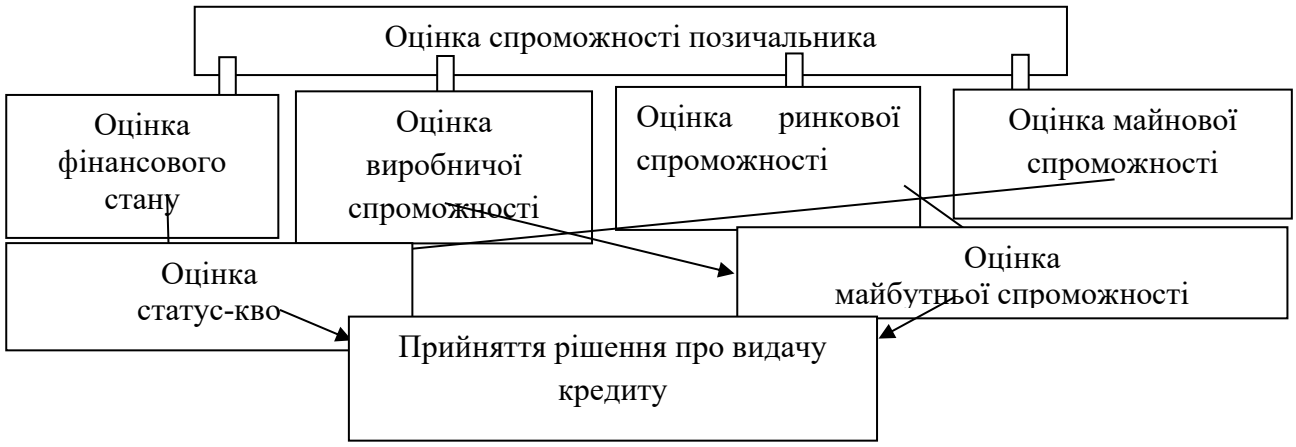

Рис. 1. Основні напрями діяльності банку при ухваленні рішення про видачу кредиту [3].

Виходячи з вищевикладеного матеріалу випливає, що кредитна політика є найважливішим інструментом досягнення стратегічних цілей комерційного банку. У зв'язку з цим, в сутнісному аспекті кредитну політику слід розглядати як стратегію і тактику банку щодо залучення ресурсів на зворотній основі і їх інвестування, а в прикладному – як детальний план, програму дій, від успішної реалізації якої залежать результати діяльності банківської установи.

Список використаної літератури:

1. Коваленко В. В. Діагностика кредитного ризику та його вплив на кредитну активність банків України. Фінанси України. 2016. № 2. С. 83-98.
2. Вовчак О. Д. Підвищення ефективності управління кредитними ризиками банків на основі використання сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальників. Бізнесінформ. 2011. № 2. С. 7 -10.
3. Колодізєв О. М. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України : монографія. Харків: ХНЕУ, 2010. 310 с.
4. Жердецька Л. В. Оцінка кількісного впливу кредитного ризику на достатність власного капіталу банку. Економічний форум. 2017. № 3. С. 247-254.

Гладинець Н.Ю.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЇ

На вітчизняному ринку працюють чимало компаній, які є фінансово стійкими та успішно здійснюють свою діяльність. Однак в умовах постійних змін в економічному середовищі необхідний постійний моніторинг фінансового стану господарюючого суб'єкта, який допоможе відслідковувати найменші зміни у фінансово-економічних показниках та виявляти можливі проблеми в діяльності, а відтак і працювати над їх усуненням.

Аналіз фінансових результатів є важливою частиною оцінки фінансового стану будь-якого підприємства або організації. Цей аналіз допомагає розуміти, як підприємство веде свою діяльність, які доходи і витрати воно має, і які фінансові показники характеризують його успішність.

В якості прикладу успішної фінансово-господарської діяльності проаналізуємо ТОВ «Нестле Україна». ТОВ «Нестле Україна» - це дочірня компанія міжнародної корпорації Nestle S.A., що спеціалізується на виробництві харчових продуктів та напоїв.

До початку війни ТОВ «Нестле Україна» демонструвала стабільні фінансові показники. Спостерігалося посилення господарського потенціалу, на що вказує збільшення суми активів на 10,36%. Тобто в компанії збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна. Той факт, що активи зростають більш швидко, ніж дохід від продажу товарів і послуг, вказує на необхідність пошуку резервів оптимізації поточної структури активів.

Таблиця 1

Горизонтальний аналіз активів ТОВ «Нестле Україна» у 2019-2021 рр., тис. грн.

Показник	2019 р.	2020 р.	Абс. приріст, +,-	Відн. приріст, %	2021 р.	Абс. приріст, +,-	Відн. приріст, %
Основні засоби	191091	315907	124816	65,32	323610	7703	2,44
Інші необоротні активи	180471	215736	35265	19,54	185454	-30282	-14,04
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	517257	660668	143411	27,73	681626	20958	3,17
Запаси	572830	704325	131495	22,96	735810	31485	4,47
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1189237	1195529	6292	0,53	1514163	318634	26,65
Гроші та їх еквіваленти	285900	144778	-141122	-49,36	36964	-107814	-74,47
ОБОРОТНІ АКТИВИ	2166633	2301281	134648	6,22	2366863	65582	2,85
АКТИВИ	2683890	2961949	278059	10,36	3048489	86540	2,92

Розраховано за даними [1]

Збільшення суми балансу у 2021 році зумовлене зростанням як оборотних (+2,85%), так і необоротних активів (+3,17%). Збільшується сума наявних джерел фінансування у 2021 році для залучення активів, що зумовлено зростанням довгострокових зобов'язань (+159,41%).

Таблиця 2

Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ТОВ «Нестле Україна» у 2019-2021 рр., тис. грн.

Показник	2019 р.	2020 р.	Абс. приріст, +,-	Відн. приріст, %	2021 р.	Абс. приріст, +,-	Відн. приріст, %
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	-2924487	-3807495	-883008	30,19	-3637794	169701	-4,46
Інші довгострокові зобов'язання	3300886	395373	-2905513	-88,02	1025624	630251	159,41
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	3300886	395373	-2905513	-88,02	1025624	630251	159,41
товари, роботи, послуги	2131422	2396529	265107	12,44	2592522	195993	8,18
Інші поточні зобов'язання	145716	3928601	3782885	2596,07	3028139	-900462	-22,92
КОРОТКОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	2307491	6374071	4066580	176,23	5660659	-713412	-11,19
БАЛАНС	2683890	2961949	278059	10,36	3048489	86540	2,92

Розраховано за даними [1]

Факт скорочення суми власного капіталу вказує на зниження рівня благополуччя власників. Зростання загальної суми зобов'язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Після ознайомлення з балансом і аналізу структури активів та пасивів балансу підприємства проаналізувати показники, що характеризують фінансову діяльність підприємства більш детально.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність.

На кінець 2020р. підприємство неспроможне самостійно профінансувати хоча б частину своїх активів, при цьому спостерігається скорочення фінансової незалежності компанії, про що свідчить динаміка коефіцієнта фінансової автономії.

Значення поточної ліквідності знаходиться нижче нормативної межі (1,5), що може вказувати на імовірність втрати платоспроможності у найближчій перспективі.

Таблиця 3

Показники стійкості та платоспроможності ТОВ «Нестле Україна» у 2019-2021 рр., частка одиниці

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Фінансова автономія	-1,09	-1,29	-0,89
Поточна ліквідність	0,22	0,1	0,12

Розраховано за даними [1]

Прибуток як результат фінансової діяльності виконує певні функції. Прибуток відображає економічний ефект, отриманий в результаті діяльності суб'єкта господарювання. Він становить основу економічного розвитку суб'єкта господарювання. Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, рішення проблем соціального і матеріального характеру трудового колективу. За рахунок прибутку виконуються зобов'язання підприємств (фірм) перед бюджетом, банками та іншими організаціями.

Прибуток є не тільки фінансовим результатом, але і основним елементом фінансових ресурсів. Звідси випливає, що прибуток виконує відтворювальну, стимулюючу і розподільну функції. Вона характеризує ступінь ділової активність і фінансового успіху підприємства. За прибутком визначають рівень віддачі авансованих коштів в прибутковість вкладень в активи.

Відбувається збільшення чистого доходу від реалізації товарів та послуг на 0,91%, що вказує на високу конкурентоспроможність в динамічному середовищі.

Сума чистого збитку компанії становить 800816 тис. грн у 2020 році, та 107644 у 2021 році, що вказує на деградацію компанії та недостатню якість поточної бізнес-моделі. Хоча для кращого розуміння здатності менеджменту досягати поставлених цілей слід розглянути показники рентабельності.

Для характеристики рівня прибутковості чи збитковості й раціонального використання наявних засобів проаналізовано показники рентабельності досліджуваної компанії.

Таблиця 4

Динаміка показників рентабельності продажів ТОВ «Нестле Україна» у 2019-2021 рр., тис. грн.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Рентабельність продажів (валовий прибуток), %	33,61	29,72	29,47
Рентабельність продажів (EBIT), %	3,98	-8,43	-6,74
Рентабельність продажів (чистий прибуток), %	3,6	-8,43	-6,74

Розраховано за даними [1]

Коефіцієнт рентабельності продукції характеризує прибутковість господарської діяльності компанії від основної діяльності. Показник валової рентабельності демонструє додатнє значення у 2021 р. Це вказує на необхідність подальшого пошуку можливостей для збільшення обсягу продажів товарів та послуг для максимізації кінцевого фінансового результату. Ці показники можуть бути корисними для оцінки ефективності роботи компанії, але їх варто розглядати в контексті інших факторів, таких як конкурентна обстановка, тенденції ринку, стратегії компанії, управління компанією та ін.

Отже, забезпечення фінансової стійкості є важливим завданням для будь-якого підприємства, оскільки це допомагає запобігти фінансовій кризі на підприємстві та зберегти його ділову репутацію. Зміцнення фінансової стійкості підприємства вимагає комплекс заходів та стратегій, які спрямовані на підвищення стійкості до різних фінансових ризиків і негативних впливів. Управління фінансовою стійкістю підприємства вимагає систематичного підходу і постійного аналізу [2].

Аналіз фінансових результатів дозволяє визначити проблемні сфери, де компанії може знадобитися поліпшення. Це може включати зниження витрат, підвищення продажів або управління ризиками.

На основі аналізу керівництво може розробити план дій для поліпшення фінансового стану підприємства, визначити конкретні кроки, які слід вжити, і встановити мету та строки. Постійний моніторинг фінансових результатів допомагає вчасно реагувати на зміни та виправляти проблеми у діяльності.

Аналіз фінансових результатів допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення та покращувати фінансовий стан компанії, що може бути корисним для його інвестиційного розвитку.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт ТОВ «Nestle-Україна». Режим доступу: http://www.nestle.ua

2. Качула С. В., & Півкач, С. В. (2023). Роль ризик-менеджменту при оцінці фінансової стійкості підприємства. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (9). DOI: https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-9-08-04

Гришина Л.О.,
канд. екон. наук, зав. кафедри економіки, обліку і підприємництва
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
Онуфрієнко Б.В.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Важливе місце у функціонуванні національної економічної системи займають підприємницькі структури, які в значній мірі сприяють розвитку конкуренції на ринках товарів та послуг, впровадженню інноваційних механізмів, створенню робочих місць, зниженню соціальної напруженості в країні. Це є особливо значимим в умовах розв'язання загарбницької війни росіії проти нашої держави. Тому питання розвитку підприємницьких структур, особливо їх фінансового забезпечення є досить актуальними.

У практиці підприємницького сектору вітчизняної економіки для підтримки функціонування його структур використовуються різні фінансові механізми, серед яких важливими є механізм державної фінансової підтримки, банківського кредитування, страхового захисту. Зокрема, держава шляхом застосування правових, адміністративних та економічних важелів регулює підприємницьке середовище, виконує спрямовуючу роль щодо реалізації програм розвитку підприємництва у сприятливому та необхідному для національної економіки напрямі. Важливу роль має податкова політика, при якій спочатку здійснюються регулюючі функції, в наступних періодах має бути забезпечене «…збільшення ролі фіскальної функції за умови фокусування податкового регулювання на стимулюванні розвитку пріоритетних видів підприємницької діяльності та секторів національної економіки» [1, с.338-341] .

Сьогодні складно переоцінити роль банківського кредитування, яке сприяє зростанню ефективності підприємницької діяльності за рахунок позичених джерел. Багато підприємницьких структур внаслідок військової окупації території були вимушені здійснювати релокацію свого бізнесу у більш безпечні місця. При цьому зрозуміло, що підприємці відчували нестачу власних фінансових ресурсів, тому можливість отримати кошти від банківських установ являються важливим фактором їх функціонування в умовах військового стану. Використання механізму страхового захисту сприятиме акумуляції фінансових ресурсів задля відшкодування збитків внаслідок настання ризикових та загрозливих чинників здійснення підприємницької діяльності, що створює сприятливі умови для безперебійного процесу суспільного відтворення [3, с.89-90].

Слід відзначити, що в сучасних умовах більшість підприємств вже відновили свою роботу. Зокрема, найбільші рітейлери України (ТОВ «АТБ-МАРКЕТ», ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», ТОВ «НОВУС Україна») хоча і зазнали певних руйнівних втрат через війну, все ж продовжують забезпечувати українців продуктами та товарами першої необхідності та поповнювати бюджет країни. Крім того, ТОВ «СІЛЬПО-

ФУД» займається волонтерською діяльністю. Також великими бізнесами України в Східній Європі було створено найбільший гуманітарний хаб – Help Ukraine Center, ініціатором створення якого був співвласник компанії TIS, а потім до нього підключилися власник Rozetka, «Нова Пошта», Fozzy. Цей хаб став центром допомоги волонтерів з усього світу.

Важливу роль у нагромаджені фінансових ресурсів для забезпечення розвитку національної економіки та підприємницької сфери, зокрема, мають . міжнародні фінансово-кредитні організації, зокрема Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк та інші. Серед міжнародних фінансових організацій на першому місці за об‘ємами наданих Україні кредитів перебуває МВФ (38,24%) Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація фінансової системи, проведення структурних реформ та створення передумов для сталого економічного розвитку. Світовий банк є другим, після МВФ, кредитором України. За весь період співробітництва Світовий банк затвердив для України 58 позик загальним обсягом 12,83 млрд. дол. США, з яких отримано 9,6 млрд. дол. США [2].

Отже, в складних умовах військового стану питання фінансового забезпечення розвитку підприємницьких структур потребують вирішення в аспекті визначення ключових напрямів післявоєнного відновлення вітчизняної економіки. При цьому важливим є те, що саме підприємницькі структури спроможні починати діяльність з невеликим стартовим капіталом, мають вузьку спеціалізацію на певному сегменті ринку праці та послуг, забезпечують безпосередній зв'язок зі споживачем, швидко приймають рішення щодо зміни кон'юнктури ринку, як визначальних факторів зміцнення стійкості підприємницького середовища.

Список використаної літератури:

1.Іванов Ю., Карпова В. Податкова підтримка та стимулювання підприємництва у період воєнного стану та післявоєнного відродження. Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]: Зб. матеріалів VII Всеукр. наук.-практ. конференції. — К.: КНЕУ, 2022.С.338-341

2. Допомога міжнародних фінансових інститутів Україні (червень 2023).https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/dopomoha-mizhnarodnykh-finansovykh-instytutiv-ukrayini-cherven-2023

Колядка М.І.,
здобувач ОС "Доктор філософії"
ОНП "Економіка та бізнес"
Феєр О.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та управління
економічними процесу та туризму
Мукачівського державного університету

ЗАХОДИ З УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ КАПІТАЛУ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ВИКЛИКИ КРИПТОАКТИВІВ

Заходи з управління потоками капіталу Capital flow management measures (CFM) можна розглядати як один з політичних інструментів для допомогти країнам скористатися перевагами потоку капіталу, водночас керуючи можливими ризиками. Цілі CFM можна класифікувати за двома напрямами:

- або обмежити обмін місцевої валюти на іноземну валюту або конвертацію іноземної валюти в місцеву валюту і подальший переказ капіталу через кордон;

- обмежити умови ліміту, торгівлі та передачі активів через кордон.

Реалізація заходів з управління потоками капіталу зазвичай вимагає, щоб фінансові посередники перевіряли характер трансакцій і особи учасників транзакцій, але стикаються із зростаючою проблемою використання криптоактивів. Криптоактиви використовуються як повноцінний платіжний засіб так і як спекулятивні інвестицій у деяких країнах. Ними можна торгувати під псевдонімом і зберігати без ідентифікації місця проживання власника активів. Багато провайдерів крипто-послуг працюють за кордоном, що ускладнює нагляд за їх діяльністю національними органами влади. Проблеми, пов'язані з характеристиками криптоактивів, ускладнюються прогалинами в законодавчій базі. Щоб зберегти ефективність CFM проти викликів, пов'язаних із криптовалютою, необхідно розробити політику, основні напрями якої охоплять [1]:

-розробку комплексного, послідовного та скоординованого регуляторного підходу до криптоактивів та його ефективне застосування до CFM;

- створення міжнародних домовленостей про співпрацю для нагляду за криптоактивами;

-усунення прогалин у даних та використання технологій (regtech та suptech) для створення моделей виявлення аномалій та індикаторів червоних прапорців, які дозволяють своєчасно відстежувати ризики та впроваджувати CFM.

Дана політика має сформуватись на міждержавному рівні, і трансформується в глобальну стратегію, яка передбачатиме наступний план дій, а саме міжнародні домовленості про впровадження, виявлення проблем в технічній частині, створення індикаторів для моніторингу ризиків, розробку нормативних та правових статусів для криптоактивів, розробку механізмів нагляду за постачальниками послуг, створення відповідних платіжних систем, координаційних рад на міжнародному рівні, створення механізмів збору та обміну

даними. Окремо треба зазначити, що деякі питання а особливо питання права на анонімність можуть бути вирішені лише на національному рівні кожної окремої держави. Технологія криптоактивів надає величезні можливості в області моніторингу потоків капіталу і може значно допомогти в боротьбі з корупцією.

Список використаної літератури:

1. Capital Flow Management Measures in the Digital Age: Challenges of Crypto Assets Dong He, Annamaria Kokenyne Ivanics, Xavier Lavayssière, Inutu Lukonga, Nadine Schwarz, Nobuyasu Sugimoto, and Jeanne Verrier , INTERNATIOAN MONETARY FOUND , May 2022 .URL : Capital Flow Management Measures in the Digital Age: Challenges of Crypto Assets (imf.org).

Костогриз В.Г.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
Швець В.Ю.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Ефективне управління підприємством представляє собою складний процес, який вимагає постійного моніторингу підприємницької діяльності та ретельного аналізу фінансового стану. Цей аналіз важливий як для сучасних реалій, так і для прогнозування перспектив підприємства в майбутньому в різних умовах. Проблема ефективного управління фінансовим станом підприємства стає особливо актуальною в сучасних умовах невизначеності. З одного боку, фінансовий стан є результатом діяльності підприємства, а з іншого боку, він відображає можливості підприємства для подальшого розвитку. У сучасних умовах протистояння наслідкам триваючої повномасштабної війни в Україні, ризик банкрутства завжди стоїть перед підприємствами. Цей ризик може поширюватися на власників підприємства і всіх, хто вступає з ним у різні види економічних відносин (комерційні кредити, купівля акцій, постачання товарів тощо). Відповідно, метою даного дослідження є ідентифікація дієвих механізмів управління фінансовим станом підприємства в сучасних умовах невизначеності.

Запобігання можливим кризовим ситуаціям, що можуть вплинути на підприємство, залежить від належної підготовки персоналу у справах управління, постійного моніторингу економічного стану країни і глобальних економічних тенденцій. Періодичний аналіз фінансового стану, визначення поточного рівня фінансової стабільності підприємства та його здатності подолати кризові ситуації є важливими етапами в цьому процесі.

Надзвичайно важливим у сучасних умовах господарювання є врахування таких ключових аспектів в управлінні фінансового стану підприємства:

1. Ділова активність: рівень активності та ефективність діяльності підприємства грають важливу роль у визначенні його фінансового стану. Ділова активність оцінюється через обсяги виробництва, обігу товарів та послуг, а також рівень споживання ресурсів.

2. Потенціал формування та раціональне використання фінансових ресурсів: можливість залучення та ефективне використання фінансових ресурсів є ключовими аспектами фінансового стану. Підприємство повинно мати стратегію щодо залучення та розподілу коштів в умовах невизначеності.

3. Фінансовий ризик: оцінка рівня фінансового ризику є необхідною для управління фінансовим станом. Визначення фінансових ризиків допомагає приймати рішення щодо інвестицій та фінансових операцій.

4. Платоспроможність: здатність підприємства вчасно виконувати фінансові зобов'язання та оплату боргів впливає на його фінансовий стан. Оцінка платоспроможності допомагає визначити, чи може підприємство витримати фінансові труднощі.

5. Абсолютна величина прибутку: величина прибутку підприємства є ключовим показником його фінансового стану. Вона відображає успішність діяльності та можливість генерації прибутку для подальшого розвитку [1].

Загалом, фінансовий стан підприємства є складним результатом взаємодії багатьох факторів, які об'єднуються в групи, та дотриманням найважливіших показників.

Концепцію управління фінансовим станом можна визначити як систематичне керівництво фінансовими показниками підприємства з метою досягнення нормативів, збалансованості, стійкого функціонування, а також підвищення або збереження поставлених цілей протягом усього господарського життєвого циклу підприємства. Управління фінансовим станом підприємства в умовах невизначеності охоплює ефективний, постійний моніторинг і досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей, які підприємство спланувало на поточний і майбутній періоди.

Основні завдання управління фінансового стану підприємства в умовах невизначеності включають: побудову ефективної системи зі збору, обробки та інтерпретації інформації фінансового і антикризового характеру на підприємстві; своєчасне діагностування передкризового стану суб'єкта господарювання; розробка та реалізація комплексу превентивних заходів з попередження негативного впливу зовнішніх факторів; діагностика причин настання та глибини фінансової кризи на підприємстві; розробка механізмів антикризового фінансового управління підприємством при загрозі банкрутства; відновлення фінансової стійкості підприємства; попередження банкрутства та знищення підприємства; удосконалення системи управління підприємством з інтеграцією елементів управління в умовах невизначеності [2].

Отже, фінансовий стан підприємства включає безліч ключових складових і є важливим елементом господарського процесу. Використовуючи ретельний аналіз

можливості впливу негативних факторів в умовах невизначеності, ефективне управління фінансовим станом стає вирішальним аспектом для успіху підприємства.

Список використаних джерел:

1. Карачова К.А. Сутність та особливості управління фінансовим станом підприємства. Економічний аналіз. 2016. Том 23. № 2. С. 126- 130.
2. Сіліна І. В. Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах. Економіка та держава. № 11. 2015. С. 85-88.

Kravchenko S.,
Sc.D., professor, Leading Researcher of the Department
of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration
NSC "Institute of Agrarian Economics" NAAS, Kyiv, Ukraine

FINANCING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN AGRICULTURE IN WARTIME CONDITIONS

Small and medium-sized businesses are an important sector of the market economy, providing the creation of new jobs, increasing budget revenues, which makes it possible to solve socio-economic problems, stimulate increased competitiveness and the development of innovations. At the same time, the problem issues of small and medium-sized businesses remain the deficit of their own financial resources, the reduction of markets for products and the limited opportunity for enterprises to enter international markets, an insufficient level of competitiveness and limited management experience in modern business methods. The Small and Medium-Sized Business Development Program for 2023-2024 provides for the implementation of incentive projects and activities, including those aimed at overcoming the negative consequences of force majeure and supporting the further development of small and medium-sized businesses. The purpose of the Program is to create favorable conditions for the recovery and development of small and medium-sized businesses, new forms of doing business, support for entrepreneurial initiatives and orientation of young people to create their own business [1, p. 131].

The main directions of development of small and medium-sized businesses are: development and support of new types of activities of small and medium-sized businesses; increasing the competitiveness of local producers' products; expansion of the network of infrastructure facilities to support small and medium-sized businesses; creation of a favorable environment for the development of youth entrepreneurship; ensuring productive employment of the population, including its socially vulnerable strata, through the creation of new jobs at existing and newly created small and medium-sized enterprises and the activation of self-employment; methodological, informational, consulting, educational and legal assistance; attraction of international donor assistance to support and develop small and medium-sized businesses.

The basis of the Program is to support small and medium-sized businesses through the creation of new jobs, the creation of platforms for communication between the

government and the business community, the introduction of an effective system of consulting and legal support for business, strengthening market positions and supporting local producers. The Program is financed from the state budget, the regional budget, local budgets and other sources. The amount of funding from the regional budget is determined annually when it is formed or in the course of its implementation within the framework of available financial resources.

In order to support small and medium-sized businesses, the Affordable Loans 5-7-9% program continues to operate. It is aimed at government support and business expansion by providing capital investment at record low interest rates of 5%, 7% or 9%, respectively. Since the beginning of 2023, 14,538 loans worth more than UAH 51 billion have been issued under this program. More loans (53%) were received by companies in the agricultural sector. The Cabinet of Ministers has changed the mechanisms of state support for business under the Affordable Loans 5-7-9% program. We are talking about support for processing and energy efficiency projects, business in the de-occupied territories and the introduction of state support under factoring agreements. We are talking about assistance to businesses operating in the de-occupied territories, which have suffered the most since the beginning of the war and require the greatest attention of the state. The changes provide for compensation of interest under the program up to 1% for the first two years, 5% from next year for investment purposes and 3% for working capital financing. It is also proposed to increase the loan term to 10 years for investment purposes and increase the program limit to UAH 150 million [2, p. 13-19].

In 2024, the government will double funding for the micro-grant program for business development. The Ministry of Economy plans to issue grants for 3.5 billion hryvnias. Since the beginning of the "Own Business" grant program, which has been operating for 15 months, 8 thousand Ukrainians have become winners and received funds from the state to start or develop a business for UAH 1.6 billion. These entrepreneurs have already created 18.5 thousand jobs and pay taxes. As of the beginning of August 2023, grant recipients have already paid more than UAH 400 million in taxes to the budget. That is, a quarter of the funds invested by the state in the development of small business have already been returned by entrepreneurs in the form of taxes paid. In 2024, it is planned to double its funding and we are allocating UAH 3.5 billion for this, which will allow us to issue 14 thousand grants. Since April 2023, the veteran component of the "Own Business" program has been in effect. Veterans or the second of their spouses can receive grants for the development of entrepreneurship from 250 thousand UAH. up to UAH 1 million. To date, there are already 119 winners of the veteran component of the program, who will receive grants worth UAH 47 million. By the end of 2023, two more waves of applications for grants to veterans totaling UAH 160 million are planned. This program will also be in effect in 2024. In 2024, it is planned to issue 1300 grants to veterans or a second spouse.

References:

1. Kravchenko S., Malik M., Shpykuliak O., Diuk A. (2023). Adaptive approach in the system of management and marketing research of business entities in agriculture. Methods of improving the economy, tourism and management : collective monograph / Andrushchak I., Chudovets V., Rechun O., etc. International Science Group. USA, Boston:

Primedia eLaunch, p. 126-136. URL : https://isg-konf.com/methods-of-improving-the-economy-tourism-and-management/.

2. Malik M., Kravchenko S., Diuk A., Malik L., Nechyporenko M. (2023). Development of micro-entrepreneurs in agriculture in wartime conditions. Ekonomika APK. 2023. Vol. 31, №. 2. p. 10-23. URL : https: // eapk.com.ua/ uk/ journals /tom- 30- 2- 2023/ rozvitok- sub- yektiv- mikropidpriyemnitstva- u- silskomu-gospodarstvi-v-umovakh-voyennogo-chasu.

Красномовець В.А.
канд. екон. наук, доцент кафедри туризму і
готельно-ресторанної справи
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗЕЛЕНИХ ІННОВАЦІЙ У ЗАКЛАДАХ ГОСТИННОСТІ

Зелені інновації у закладах гостинності - це заходи, спрямовані на зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Вони можуть включати в себе використання відновлюваних джерел енергії, економію води, зменшення відходів та підвищення ефективності використання ресурсів. Інвестиції в зелені інноваційні технології можуть принести компаніям численні переваги, зокрема економію коштів, підвищення ефективності та лояльність гостей. Численні дослідження [1; 2] засвідчують актуальність та важливу роль переходу на екологічні стандарти діяльності, зокрема, й у закладах гостинності. Це є важливою ініціативою для зменшення впливу готельних та ресторанних бізнесів на навколишнє середовище та створення більш сталого гостьового сектору.

Можливі напрями фінансування зелених інновацій у закладах гостинності, на нашу думку, можна визначити за двома основними блоками: *внутрішнім та зовнішнім*. Внутрішніми джерелами можемо вважати кошти, що вивільняються від економії використання ресурсів. Наприклад, встановлення одного блоку сонячних батарей дозволяє зекономити певну суму грошей на традиційному енергопостачанні. На нашу думку, ці отримані шляхом економії кошти потрібно акумулювати у спеціальному фонді і потім витрачати на розвиток нових екологічних проєктів у закладах гостинності. Ще одним внутрішнім джерелом зелених інновацій є фінансування з прибутку компанії. Закупівля нового обладнання, встановлення нового устаткування і т. і. може одразу відбуватися з урахуванням екологічних стандартів. Ще одним внутрішнім напрямом фінансування екологічних ініціатив вважаємо надання коштів з резервного фонду (якщо такий є у закладі).

Більш широким є спектр зовнішніх напрямів фінансування зелених інновацій у закладах гостинності. До таких, на нашу думку, варто віднести державні та

місцеві гранти та субсидії. Багато країн та місцеві уряди надають фінансову підтримку для готелів та ресторанів, які впроваджують зелені технології та практики. Це може включати в себе гранти на встановлення сонячних панелей, покращення енергоефективності, використання відновлюваних джерел енергії тощо.

Деякі фінансові установи можуть надавати спеціальні кредити або позики для закладів гостинності, які впроваджують зелені інновації. Умови цих фінансових інструментів можуть бути більш вигідними щодо відсоткових ставок та термінів погашення. Ще одним важливим напрямом вважаємо фонди інвестування, які спеціалізуються на фінансуванні зелених інновацій та сталій гостинності. Заклади гостинності можуть звертатися до них для приваблення інвестиційного капіталу для своїх зелених проектів. Перспективним також вбачаємо співпрацю з екологічними організаціями та стартапами. Заклади гостинності можуть розглядати можливість співпраці з організаціями та стартапами, які розробляють зелені технології та інновації. Це може включати в себе партнерство для впровадження нових екологічних продуктів або послуг. Інноваційним зовнішнім джерелом фінансування зелених інновацій є також використання платформ краудфандингу для залучення коштів на конкретні проекти зеленої інновації, що може бути ефективним способом залучити підтримку споживачів та прихильників сталості.

Вибір джерела фінансування зелених інновацій залежить від кількох факторів, включаючи:

- Розмір інвестиції - деякі джерела фінансування можуть бути обмежені за розміром інвестиції.
- Термін окупності - деякі джерела фінансування вимагають швидкої окупності інвестицій, тоді як інші можуть бути більш гнучкими.
- Ризики - деякі джерела фінансування пов'язані з більшими ризиками, ніж інші.

Заклади гостинності повинні ретельно розглянути всі свої варіанти фінансування, перш ніж приймати рішення про те, як фінансувати зелені інновації

Загалом, інвестування в зелені інновації не тільки допомагає зменшити негативний вплив гостинних закладів на довкілля, але і може стати конкурентною перевагою та призвести до збільшення прибутків завдяки більшій популярності серед екологічно свідомих туристів.

Список використаної літератури:

1. Julie Cheetham From Niche to Necessary: Why The Eco-Hotel Is Going Mainstream. URL: https://opp-gen.com/insights/from-niche-to-necessary-why-the-eco-hotel-is-going-mainstream/ (дата звернення: 28.09.2023).

2. Robert Stoney Greening the supply chain: how to make simple & impactful changes for the planet. URL: https://valorhospitality.com/greening-the-supply-chain-how-to-make-simple-impactful-changes-for-the-planet/ (дата звернення: 28.09.2023).

Кульгук І.І.,
аспірант кафедри економіки, аналітики, моделювання
та інформаційних технологій в бізнесі
Хмельницького національного університету

СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В ФОРМАТІ АДМІНСТРУВАННЯ КЛІЄНТСЬКОГО КАПІТАЛУ

Управління потенціалом підприємства, як фундаментального чинника зростання вартості, покликане налагодити такий механізм управлінських дій, що буде зумовлювати створення стейкхолдерською цінності підприємства. Для побудови такого механізму необхідно впровадити теорію інтелектуального капіталу в систему управління підприємством, що дозволяє забезпечити використання збалансованої системи показників. Ціннісно-орієнтоване управління клієнтським капіталом має досліджуватися за допомогою інтеграції трьох концепцій – вартісно-орієнтованого управління, інтелектуального капіталу та збалансованої системи показників.

Багатоманітність моделей і концептуальних підходів в межах дослідження потенціалу підприємства, можна умовно поділити на етапи їх розвитку і становлення [1, с. 385-386].

Перший етап пов'язують зі створенням і становленням такої експертної моделі як Shareholder Value Added (SVA), що розраховує додану акціонерну вартість. Автор моделі А. Раппапорт як аналітичний апарат використовує метод дисконтованих грошових потоків (DCF, Discounted Cash Flow) і розглядає зміни в інвестиційній вартості компанії на базі критичних точок рентабельності продажів (Threshold Margins), розрахованих з врахуванням бар'єрної доходності капіталу (Hurdle Rate) і індексу приросту вартості (ISHV, Index of Shareholder's Value). Як зазначають А.М. Ємельянов, Є.А. Шакіна, в середині 1980-х рр. в США і Західній Європі актуальності набуло питання про взаємозв'язок фундаментальної вартості корпорацій і їх ринкової капіталізації, тому що саме на цьому співвідношенні будувалися інвестиційні стратегії учасників ринку. І запропонована А. Раппапортом модель стала першою спробою вирішення цього завдання, хоча в першу чергу була спрямована на інтереси акціонерів, адже базувалася на оцінці ефективності інвестиційної і фінансової стратегії корпорацій на основі її здатності створювати акціонерну вартість.

До *другого етапу* відносять створення моделей EVA (Economic Value Added, Додана економічна вартість) і MVA (Market Value Added, доданаринкова вартість), розроблених компанією «Stern Stewart & Co», моделі CFROI (Cash Flow Return on Investment, доходність інвестицій на основі грошового потоку), розроблену «HOLT Value Associates», моделі CVA (Cash Value Added, додана грошова вартість), створену «Boston Consulting Group».

Третій етап пов'язують з адаптацією експертних продуктів основних учасників ринку стратегічного прогнозування до нових ідей та з посиленням конкурентної боротьби за право управляти інвестиційноювартістю капіталу. Цей

період характеризувався розширенням галузевого розповсюдження концепції вартісно-орієнтованого управління та її інтеграцією зі стратегічним консалтингом, спрямованим на створення та впровадження систем аналізу та оцінки діяльності, що комбінують фінансові,нефінансові показники в системи ключових індикаторів діяльності (Key Performance Indicators, KPI).

Четвертий етап розвитку пов'язують з поширенням підходів VBM на діяльність фінансових аналітиків та їх практику, що спрямовувалася на збільшення цінності компаній через ефективне управління капіталом клієнтів [2, с. 35].

Саме механізм ціннісно-орієнтованого управління потенціалом підприємства на основі збалансованої оцінки клієнтського капіталу через:

- уточнення його елементів (ціль, об'єкт, суб'єкти, принципи, завдання), використання інтегрованого підходу до розуміння ціннісно-орієнтованого управління клієнтським капіталом;
- групування показників у форматі категорій інтегрованої звітності (ті, що характеризують: позицію підприємства на ринку; клієнтську базу підприємства; рівень задоволеності клієнтів підприємства; особливості пропозиції підприємства; надходження/видатки, пов'язані з клієнтами, та ефективність використання клієнтського капіталу підприємства);
- виокремлення загальних напрямів розвитку стратегічного управління клієнтським капіталом підприємства (напрям орієнтації на цільову аудиторію;
- створення власної ціннісної пропозиції для клієнтів; напрям врахування результатів зворотного зв'язку з клієнтами; напрям підтвердження та покращання позиції підприємства на ринку; напрям ефективності використання клієнтського капіталу) та використання розробленого Звіту відповідальних осіб та служб щодо виявлення відхилень фактичних значень ключових показників ефективності формування клієнтського капіталу в контексті нарощування потенціалу підприємства

Список використаної літератури:

1. Євдокимов В.В., Валінкевич Н.В., Завалій Т.О. Еволюція базових концепцій вартісно-орієнтованого управління. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Випуск 3(26). С. 384-393.
2. Замазій О.В. Формування ціннісно-орієнтованого управління промисловимипідприємствами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук спец. 08.00.04; Хмел. нац. ун-т. Хмельницький, 2015. 41 с.

Лаврова-Манзенко О.О.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Макаров Д.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Управління продуктивністю праці на підприємстві є необхідною складовою загального процесу управління організацією. Цей процес включає в себе різні аспекти, такі як планування, організація, мотивація, керівництво, контроль і регулювання. Управління продуктивністю праці - це складне завдання, яке є важливим для підприємств будь-якого розміру та галузі, якщо вони мають намір успішно конкурувати на ринку [1].

З огляду на критичне значення підвищення продуктивності праці для збереження конкурентоспроможності підприємства, всі керівники і фахівці на всіх рівнях повинні активно розробляти та впроваджувати програми управління продуктивністю. Однією з важливих фаз такої програми є вимірювання і оцінка досягнутої продуктивності на рівні підприємства в цілому та в окремих сферах діяльності. Цей етап є ключовим і передбачає правильне і точне здійснення, оскільки від нього залежить подальший успіх програми в цілому.

Програми управління продуктивністю праці на підприємстві охоплюють ряд послідовних етапів, включаючи:

1. Оцінка та вимірювання рівня продуктивності на підприємстві в загальному контексті та в різних видах праці окремо.
2. Пошук та аналіз потенційних можливостей для підвищення продуктивності на основі зібраної інформації під час попередньої оцінки.
3. Розробка плану, що включає конкретні заходи, часові рамки їх виконання, виділення фінансових ресурсів для цих заходів та очікувані економічні вигоди від їх реалізації, а також визначення осіб, відповідальних за виконання цих заходів.
4. Розробка системи мотивації для працівників, яка спрямована на досягнення запланованого рівня продуктивності.
5. Здійснення контролю за виконанням запланованих заходів і всієї програми, а також коригування їх виконання, якщо це необхідно.
6. Повторна оцінка та вимірювання реального впливу запланованих заходів на зростання продуктивності праці [2].

При розробці плану використання можливостей для підвищення продуктивності праці, необхідно забезпечити гармонію між цілями та завданнями програми. Це вимагає короткого і чіткого визначення цілей, їх відпорядкування за важливістю та часом виконання. В плані також повинні бути чітко визначені конкретні заходи, спрямовані на досягнення цілей, і передбачені фінансові ресурси для цих заходів. Важливою задачею економіста на цьому етапі є розробка критеріїв

ефективності програми та оцінка очікуваного економічного вигоди від впровадження запланованих заходів. Для кожного пункту плану також мають бути визначені строки виконання і відповідальні виконавці.

Контроль за виконанням заходів, передбачених у плані та загальній програмі, є необхідним для вчасного виявлення та вирішення можливих проблем ще на ранніх етапах, до того, як вони стануть серйозними. Початковим пунктом контролю є встановлення конкретних, обмежених у часі цілей, які можуть бути виміряні. У процесі контролю порівнюють фактичні та задані показники продуктивності праці або їх складові, а також визначається масштаб припустимих відхилень. При значних відхиленнях менеджер приймає рішення щодо коригування системи. Важливо пам'ятати, що контроль в будь-якій діяльності має за мету підтримувати досягнення поставлених цілей. Методи управління продуктивністю праці повинні враховувати різноманітні фактори, що впливають на динаміку продуктивності праці на різних економічних рівнях. Оскільки ці фактори можуть мати різний вплив на трудову поведінку працівників, інтенсивність праці, дотримання норм інших аспектів роботи, і цей вплив може бути як позитивним, так і негативним, виникає потреба у створенні ефективної системи управління продуктивністю праці. Основна мета системи полягає в стимулюванні працівників до високої продуктивної праці, використовуючи всі можливі методи, доступні в управлінському арсеналі. Серед цих методів можна виділити три основні групи: організаційні і технічно-технологічні методи, соціально-економічні та морально-психологічні методи, і адміністративно-нормативні методи [3].

На рівні підприємства оцінка ефективності праці персоналу має бути систематичним напрямом управлінсько-аналітичної діяльності. Ця діяльність спрямована на постійний моніторинг внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на продуктивність праці працівників підприємства в конкретних організаційно-економічних та технологічних умовах. Без такого моніторингу неможливо приймати обґрунтовані та оперативні управлінські рішення у сфері управління персоналом, а також у питаннях якості і продуктивності їхньої праці.

Список використаної літератури:

1. С.І. Сергійчук. Впровадження механізму управління продуктивністю праці на промислових підприємствах. Електронний журнал «Ефективна економіка» № 6, 2017.URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6286 (дата звернення: 28.08.2023 р.)

2. Р. І. Олексенко. Управління продуктивністю праці на підприємствах. Агросвіт Економіка АПК № 11, червень 2010 р. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/11_2010/11.pdf (дата звернення: 28.08.2023 р.)

3. М. В. Семикіна. Науково-методичні засади управління продуктивністю праці. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління : зб. наук. пр. Чернігів, 2010. № 2 (6). С. 160-167.

Лаврова-Манзенко О.О.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Сидоренко М.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проблема керування дебіторською заборгованістю є однією з ключових викликів у сфері управління оборотними активами підприємств. Ця проблема особливо актуальна для підприємств у сфері торгівлі, які діють як посередники у технологічному ланцюгу між виробниками і споживачами продукції. Саме тут, у сфері торговельного менеджменту, виникає важлива задача створення ефективних стосунків з контрагентами. Однак ключовим елементом у цих стосунках є процес управління дебіторською заборгованістю, який визначає прийняття стратегічних фінансових рішень, пов'язаних з економічною діяльністю підприємства у сфері торгівлі. Важливо зазначити, що для підприємств роздрібної торгівлі, які мають свою особливу специфіку, мінімізація рівня дебіторської заборгованості є критично важливою, оскільки це сприяє підтримці фінансової стійкості і постійної платоспроможності.

Головною метою цього дослідження є обґрунтування стратегічних підходів до розробки кредитної політики підприємства у сфері торгівлі на основі оптимізації її параметрів в рамках системи керування дебіторською заборгованістю.

Проблема управління дебіторською заборгованістю є важливою складовою у системі керування оборотними активами для підприємств у сфері торгівлі. Аналіз різних підходів у відповідних наукових джерелах [1-3] доводить, що механізм керування дебіторською заборгованістю підприємства у сфері торгівлі є необхідною складовою загального механізму управління фінансово-господарською діяльністю та спрямований на забезпечення фінансової стабільності та платоспроможності підприємства.

Розробка кредитної політики базується на визначенні способу продажу продукції в кредит і виборі типу кредитної політики з метою підвищення ефективності операційного і фінансового управління підприємством у сфері торгівлі.

Вибір оптимального типу кредитної політики є важливим кроком у процесі управління, і цей вибір передбачає порівняння потенційних переваг від збільшення обсягу продажів з витратами, пов'язаними із наданням додаткових торгових кредитів (кредитні перевірки, додаткові адміністративні витрати і так далі), а також ризиком можливого невідшкодування. Кредитна політика може ґрунтуватися як на формальних, так і на неформальних критеріях. Вибір кредитної політики для підприємств зумовлений необхідністю уникнення економічної нестабільності та ризиками, пов'язаними з комерційною діяльністю. Саме у таких складних умовах підприємства повинні приймати важливі рішення, які враховують не лише їхні

власні інтереси, але й інтереси партнерів. Таким чином, вибір типу кредитної політики відносно покупців продукції є критично важливим аспектом для всіх учасників підприємницької діяльності.

Наступним кроком є розробка стандартів оцінки кредитоспроможності покупців, які визначаються як сукупність умов, що описують фінансовий стан покупця і призначені для визначення можливості надання товарного кредиту. Однак важливою складовою є вибір моделі розрахунку товарного кредиту. Відповідно до встановлених правил Національного банку України з безготівкових розрахунків в національній валюті [1], під час проведення розрахункових операцій існують різні платіжні інструменти, такі як меморіальний ордер, платіжне доручення, платіжна вимога доручення, платіжна вимога, розрахунковий чек, акредитив, інкасове доручення.

Далі, важливим етапом є визначення максимально припустимих термінів надання товарного кредиту покупцям. Цей етап є важливим у механізмі кредитування підприємства в галузі торгівлі, оскільки термін надання товарного кредиту є одним з ключових показників в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства в цілому. Шляхом оптимізації цього періоду підприємство може забезпечити досягнення своїх цілей у сфері кредитної політики, підтримати необхідний рівень платоспроможності та фінансової стійкості. Кожен із зазначених компонентів механізму реалізації кредитної політики підприємства взаємопов'язаний з іншими. У їхній взаємодії вони націлені на досягнення цілей кредитної політики, стратегічних завдань економічного розвитку підприємства у сфері торгівлі в цілому - забезпечення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості.

Кредитна політика є важливою складовою в системі управління дебіторською заборгованістю, а, відповідно, і оборотними активами підприємства у сфері торгівлі. Її головною метою є забезпечення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Вказаний механізм формування та впровадження кредитної політики створює необхідні умови для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства у сфері торгівлі взагалі.

Список використаної літератури:

1. Постанова НБУ "Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" № 22 від 21.04.2004 із змінами та доповненнями. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z037704/page (дата звернення: 20.08.2023),

2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. — Львів: Видво НУ "Львівська політехніка", 2005. — 714 с.

3. Захаркін О. О. Фактори формування вартості в контексті вартісно-орієнтованого підходу управління підприємством. Бізнес Інформ. 2014. №7. С. 208–214.

Мединська Т.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу
Біганський О.В.,
здобувач вищої освіти ступеня магістр
ОПП "Управління фінансово-економічною безпекою"
Львівського торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Реальний сектор, як і вся економіка країни, залишається у дуже складній ситуації – військових діях, розвалу багатьох промислових об'єктів, аграрного сектору та транспортної інфраструктури. Агресивне вторгнення росії, яка окупувала українські землі, перекриття морських шляхів та завдання великих збитків для бізнесу і населення призвело до зменшення вітчизняного виробництва та експорту.

Не дивно, що український експорт став дуже привабливим об'єктом для загарбників, так, на тлі світових тенденцій розвитку економіки, зростання наукоємкої індустрії, широке поширення нових технологій та інноваційних процесів, а також домінування у структурі країн, що розвиваються у світовій економіці, тому ситуація в економіці України виглядає серйозною і критичною.

У 2022 році реальний ВВП в Україні скоротився на 29,1%, про що свідчать розгорнуті показники ВВП за 2022 р. Очікується зростання ВВП України у 2023 р. на рівні 3-4% та покращення ситуації в промисловості [1].

Оцінки економічних втрат України під час війни стартують від $90 млрд., тобто приблизно від половини минулорічного ВВП. Найбільше через вторгнення Росії постраждали українська інфраструктура та нерухомість – разом вони зазнали руйнувань щонайменше на $64 млрд. грн. (рис. 1).

На регіональному економічному форумі, який відбувся 22 вересня 2023 р., визначили, що ключовими завданнями Уряду є створення конкурентоспроможної економіки і забезпечення припливу прямих інвестицій через стимулювання ділової активності. У фокусі зараз – підтримка малого і середнього бізнесу шляхом дерегуляції, державної підтримки, гармонізації законодавства з ЄС. Так, у 2023 році значно покращилася ситуація із прямими іноземними інвестиціями, чистий приплив яких у січні-липні склав $2,2 млрд [3].

Для залучення в Україну інвестицій важливо посилювати механізми зниження ризиків, необхідно будувати систему для доступу українських та міжнародних інвесторів до страхування різних видів воєнних ризиків при веденні бізнесу в Україні. Серед донорів – Уряди країн G7, G19 та Європейська комісія, а також Трастові фонди міжнародних фінансових організацій, Цільові фонди IFI / DFI та експертно-кредитні агентства.

Рис. 1. Економічні втрати економіки України внаслідок воєнного вторгнення росії [2]

При формуванні стратегії розвитку реального сектору економіки варто сфокусуватись на стимулюванні галузей з високою доданою вартістю, важливим сектором у цьому є переробка. Тому уряд намагається збільшити долю переробки в структурі ВВП з нинішніх 10% до як мінімум 20% [3]. Мініекономіки України веде переговори з місцевими владами задля того, щоб вони теж долучались до співфінасування програм стимулювання переробки.

Отже, реальний сектор повинен стимулювати випереджальний розвиток на основі техніки, технологій і нових інновацій, і це видається можливим за рахунок усунення залежності галузей від російського ринку і зміни вектора економічної політики в напрямку повної співпраці з Європейським Союзом та іншими країнами світу. Врахування національних інтересів України у розвитку передових технологій, створення економічних галузей, нових переробних виробництв, стале постачання сприятиме економічному відновленні та розвитку реального сектору економіки.

Список використаної літератури:

1. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2023. Офіційний сайт Мінфін. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/.
2. Які руйнування коштували Україні найбільше. Розрахунки НБУ. URL: https://forbes.ua/inside/.
3. Офіційний сайт Міністерства економіки. URL: https://www.me.gov.ua.

Міщук М.Ю.,
аспірант кафедри менеджменту та адміністрування
Хмельницького національного університету
Скоробогата Л.В.,
завідувач кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ АДМІНСТРУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ФОРМАТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИРОБНИЧИХ ЛАНЦЮГІВ

Формування потужного потенціалу інтегрованих виробничих ланцюгів, як правило, являє собою цілий комплекс наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, сукупність яких потребує управлінських інновацій у вигляді системного адміністрування нового або удосконаленого бізнес-процесу.

Реалізація потенціалу інтегрованих виробничих ланцюгів характеризується зміною самої бізнес-моделі. Існують два основних види управлінських інновацій щодо потенціалу інтегрованих виробничих ланцюгів – це процес трансформації інструментів адміністрування (у результаті виникає нова бізнес-модель) та новизна самої управлінської моделі, що корелюється із зростанням операційної рентабельності на рівні формалізації бізнес-процесів. Управлінські інновації можуть бути задіяні у виробництві нового продукту або послуги та під час здійснення управління бізнес-процесами, які забезпечують оптимальну реалізацію інтегрованих виробничих ланцюгів.

Передумовою виникнення та функціонування бізнесу є підприємницька ідея, яка починає стимулювати та в подальшому продукувати послідовні дії, які утворюють процес. У широкому розумінні під бізнес-процесом розуміють структуровану послідовність дій по виконанню відповідного виду діяльності на всіх етапах циклу предмета діяльності.

М. Хаммер, вважає, що бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої «на вході» використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності «на виході» створюється продукт, що має цінність для споживача [1, с. 231]. Наочними прикладами бізнес-процесів,які формують інтегровані виробничі ланцюги можуть виступати збут і постачання, зовнішньоекономічна діяльність, проведення рекламних кампаній тощо. Девіз багатьох нафтових компаній «від родовища до заправки» – це сукупність бізнес-процесів, які формують технологічний цикл компанії . Такий технологічний цикл утворює інтегрований виробничий ланцюг створення вартості, при цьому на кожному етапі даного ланцюга виконуються різні послідовні дії, які прийнято називати бізнес-процесами.

У сучасних реаліях ведення бізнесу таке визначення містить поверхневу характеристику та не може бути використаним, бо не характеризує взаємозв’язок дій та їхній вплив один на одну у стратегічній перспективі. Також автор зазначає, що бізнес-процеси – це пов’язаний набір повторюваних дій (функцій), які

перетворюють вхідний матеріал і/або інформацію в кінцевий продукт (послугу) у відповідності із заздалегідь встановленими правилами .

Вітчизняний науковець-економіст М. П. Войнаренко зазначає, що бізнес-процеси управління – це процеси, які охоплюють увесь комплекс управлінських функцій на рівні кожного бізнес-процесу та підприємства в цілому. Це процеси стратегічного, оперативного та поточного планування, формування та впровадження управлінських впливів, які можуть включати управлінські, технологічні, технічні та інші інновації, як відокремлені або взаємопов'язані проекти [2, с. 103].

Отже, на нашу думку, бізнес-процесом є сукупність взаємозв'язаних або взаємодіючих видів діяльності, яка використовує входи ресурсів з метою виробництва доданої вартості та досягнення запланованих корисних ефектів. Входи в процес є виходами інших процесів, а виходи процесів, як правило, є входами інших процесів, тобто формується безперервний ланцюг. Два і більше послідовно взаємозв'язаних процесів можуть розглядатися як один процес. Процеси в організації зазвичай плануються і виконуються в контрольованих умовах для створення доданої вартості.

Враховуючи вищезазначене інноваційна управлінська діяльність та інноваційний розвиток управління бізнес-процесу – ці поняття майже тотожні, проте є різниця. Інноваційна управлінська діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень, в результаті якого на виході є завжди інноваційний продукт, а інноваційний розвиток управління бізнес-процесу характеризує впровадження та реалізацію кардинально нових й високоефективних методів управління щодо створення доданої вартості підприємства, проте на виході можливим є традиційний продукт або послуга. Отже, відмінністю є те, що у процесі управління створенням доданої вартості при використанні інновацій управління можемо отримати інноваційний продукт або традиційний (тобто не інноваційний) продукт. При цьому інноваційні управлінські системи щодо інтегрованих виробничих ланцюгів – це сукупність кардинально нових та креативно-ефективних взаємозв'язаних або взаємодіючих видів управлінської діяльності із застосуванням інструментів адміністрування нематеріальних активів з метою виробництва доданої вартості та досягнення запланованих корисних ефектів.

На нашу думку, інноваційний розвиток управлінських систем інтегрованих виробничих ланцюгів – це результат впровадження та реалізації сукупності кардинально нових й високоефективних прийомів управління та методів створення доданої вартості підприємства, що забезпечує скорочення життєвого циклу товарів та/або зменшення обсягів використання ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Hammer M. Reengineering the corporation: a manifestof business revolution / M. Hammer, J. Champy. – New York : Harper Business, 1993. – 223 p.

2. Voynarenko M. Development of information systems and modeling of their implementation in the business / Mykhailo Voynarenko, Vladimir Dzhuliy, Ludmyla Yemchuk // Problems and Perspectives in Management. – 2016. – №14(3). – P. 102–107.

Остапенко Р.М.,
канд. екон. наук, доцент, доцент обліку, аудиту та оподаткування,
Державний Біотехнологічний Університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Стрімкий розвиток цифрової економіки призводить до змін у всіх проявах бізнесу та суспільства, включно з фінансовим сектором. В Україні, як і в багатьох інших країнах, інноваційний розвиток фінансового ринку стає дедалі необхіднішим та актуальнішим.

Цифрова економіка - це нова ера, в якій технології та дані стали основним двигуном економічного зростання. У цифровій економіці інформація застосовується і обробляється в цифровій формі, що дає змогу прискорити і поліпшити процеси в усіх видах діяльності, включно з фінансовим сектором.

Цифрова економіка характеризується повсюдним використанням інформаційних технологій і мереж, автоматизацією і спрощенням процесів, а також продовженням обміну даними. Вона створює нові можливості для підприємництва та інновацій, але також являє собою виклики, пов'язані з кібербезпекою та конкуренцією.

Фінансовий ринок України відіграє вирішальну роль в економіці країни, надаючи послуги з кредитування, інвестування, страхування та інших зовнішніх операцій. Він складається з банків, фондових бірж, страхових компаній та інших фінансових установ.

Незважаючи на значні зусилля з розвитку фінансового ринку, Україна стикається з низкою проблем. Деякі з них включають обмежену доступність фінансових послуг для населення та малого бізнесу, значну частку неоформленої економіки та складнощі залучення інвестицій. Однак завдяки цифровим технологіям відкриваються нові можливості для перспективного фінансового ринку України.

Одним з основних напрямків розвитку фінансового ринку Великої Британії є впровадження нових технологій, таких як світлодіоди, штучний інтелект і хмарні обчислення. Ці інновації можуть значно підвищити ефективність і безпеку фінансових операцій, а також підвищити доступність фінансових послуг для всіх громадян.

Розвиток фінансових інновацій також стикається з викликами, обмеженнями з конкуренцією та регулятивними факторами. Нові технології призводять до появи нових гравців на ринку та появи бізнес-моделей традиційних фінансових інститутів. Регулятори повинні забезпечити справедливу конкуренцію та захист споживачів, одночасно створюючи сприятливе середовище для інновацій.

Останніми роками у фінансовому секторі України з'явилося безліч фінтех-стартапів, які зробили революцію в традиційних банківських і фінансових послугах. Ці стартапи використовують технологічні інновації, щоб запропонувати інноваційні рішення, що відповідають зростаючим потребам споживачів. Від

платформ мобільних платежів до платформ однорангового кредитування - ці фінтех-стартапи змінюють фінансовий ландшафт України.

Фінтех-стартапи не тільки представили нові та зручні способи проведення фінансових транзакцій, але також допомогли розширити доступ до фінансових послуг для раніше недостатньо обслуговуваних груп населення. Використовуючи мобільні та цифрові технології, ці стартапи спростили людям управління своїми фінансами, здійснення платежів і доступ до кредитів навіть без традиційного банківського рахунку.

Крім того, зростання кількості фінтех-стартапів також сприяло посиленню конкуренції у фінансовому секторі. Традиційні банки зараз стикаються з проблемою не відставати від інноваційних послуг, пропонованих цими стартапами, щоб утримати своїх клієнтів. Ця конкуренція призвела до поліпшення послуг і підвищення якості обслуговування клієнтів у всьому секторі.

Загалом, фінтех-стартапи в Україні відіграють значну роль у стимулюванні інновацій та зростання фінансового сектору. Їхні революційні технології та клієнтоорієнтований підхід змінюють способи надання та споживання фінансових послуг.

Технологія блокчейн, найчастіше пов'язана з такими криптовалютами, як Біткойн, також знайшла застосування у фінансовому секторі України. Блокчейн, децентралізована система реєстрів, може революціонізувати способи проведення, реєстрації та перевірки фінансових транзакцій.

Однією з ключових переваг технології блокчейн є її здатність забезпечувати прозорість і безпеку фінансових операцій. Записуючи транзакції в загальнодоступному розподіленому реєстрі, блокчейн усуває необхідність у посередниках, як-от банки або клірингові палати, тим самим знижуючи витрати і підвищуючи ефективність.

В Україні технологію блокчейна вивчають і застосовують різні фінансові інститути та стартапи. Наприклад, його використовують під час випуску і торгівлі цифровими активами, такими як токени, що представляють право власності на нерухомість або акції компанії. Це потенційно може зробити інвестиційні можливості доступнішими для ширшого кола інвесторів.

Цифрова економіка відіграє ключову роль в інноваційному розвитку фінансового ринку України. Вона надає нові можливості для впровадження інноваційних технологій, підвищення ефективності фінансових операцій та покращення клієнтського досвіду.

Список використаної літератури:

1. Ніценко В. С., Остапенко Р. М., Ганжуренко І. В. Аграрні підприємства: стратегічне управління їх розвитком. 2019. С. 14-16. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/21089/1/Upravlinnia%20rozvytkom%20sotsialno-ekonomichnykh%20system_2019_6.pdf

Пантєлєєва Н.М.,
д-р екон. наук, , професор
Низькодуб В.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Фінансова безпека банківського сектору України є складовою частиною фінансової безпеки держави, що в сучасних складних умовах воєнного стану потребує пильної уваги як з боку менеджменту окремої банківської установи, так і з боку влади.

Спираючись на критичний аналіз підходів українських науковців до визначення сутності фінансової безпеки банку, пропонуємо розглядати фінансову безпеку як стан банківської установи, що характеризується її здатністю до захисту, стабільності, стійкості, ефективної реакції на внутрішні та зовнішні дестабілізуючі загрози, а також досягненню стратегічних цілей банку в умовах конкурентного середовища.

Серед вже існуючих зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці банківської сектору додаються прямі та опосередковані загрози, пов'язані безпосередньо з повномасштабною війною: руйнування банківських відділень, знищення дата-центрів комерційних банків, тривалі блек-аути, постійні кібератаки, а також падіння рівня платоспроможності позичальників та втрата заставного майна, що в свою чергу може спричиняє зростання рівня непрацюючих кредитів і збитковості діяльності банків [1, с. 108-109]. За статистичними даними Національного банку України станом на 01.10.2023 в Україні діють 63 банки (кількість діючих відділень – 5098). Кількість тимчасово призупинених підрозділів банківських установ станом на 01.10.2023 становить 808, з яких 443 на території Донецької області, 220 – на території Луганської області та 76 – на території Херсонської області [2].

Оцінювання фінансової стійкості банків можна здійснити за Методичними рекомендаціями розрахунку рівня економічної безпеки України [3], яка містить методику розрахунку інтегрального індикатора фінансової безпеки банків на підставі ряду показників. Методи оцінювання фінансової безпеки окремих банків базуються на: оцінці банківських ризиків; економіко-математичні моделі; економічні нормативи; експертні оцінки та визначення відповідних коефіцієнтів та індикаторів. Незалежно від обраного методу, комплексна оцінка рівня фінансової безпеки банку повинна враховувати його поточний стан справ і майбутній розвиток [4, с. 37].

Аналіз діяльності українських банків дозволив виявити такі тенденції: поступове зростання частки простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів (30,02% – в 2021 році, 38,12% – в 2022 році, 38,48% – за 8 місяців 2023 року); коливання рівня рентабельності активів вітчизняних банків (4,09% – в 2021 році, 1,04% – в 2022 році, 6,57% – за 8 місяців 2023 року);

скорочення співвідношення банківських кредитів до депозитів в іноземній валюті (61,9% – в 2021 році, 44,8% – в 2022 році, 42,2% – за 8 місяців 2023 року). Отже, можна узагальнити, що майбутнє українських банків в умовах воєнного стану залишається невизначеним. Проте продовження реалізації Національним банком України заходів і зусилля українського уряду дають надію на зміцнення фінансової стабільності.

АТ «Сенс Банк» є одним із системно важливих банків України, тому оцінка рівня його фінансової безпеки є вкрай актуальною. Аналіз інтегрального показника фінансової безпеки АТ «Сенс Банк», розрахованого за методикою, наведеною в [5], за 2019-2022 рр. показав, що за підсумками 2019 року рівень фінансової безпеки є достатнім (120 балів), 2020 року – недостатнім (102 бали), 2021 року – достатнім (126,5 балів), 3 кварталів 2022 року – недостатнім (87,5 балів). Тобто подальше зниження рівня фінансової безпеки АТ «Сенс Банк» може призвести до критичної оцінки.

Забезпечення фінансової безпеки українських банків має здійснюватися на двох рівнях: на рівні окремих банківських установ – реалізація ряду заходів банківського менеджменту; на рівні банківської системи – здійснення заходів на рівні держави, спрямованих на захист інтересів банків (всієї банківської системи) від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Загалом майбутнє українських банків в умовах воєнного стану залежатиме від продовження зусиль Національного банку України та уряду щодо забезпечення фінансової стабільності та пом’якшення впливу воєнного стану на банківський сектор.

Список використаної літератури:

1. Лагно А. А. Напрями убезпечення банківської системи України від загроз її фінансовій безпеці й усунення ризиків у цій сфері / А.А. Лагно // Соціальна економіки.– 2022. – Вип. 64. – С. 103-116.

2. Кількість структурних підрозділів банків (у розрізі банків) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#1

3. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#n150

4. Заячківська О.В. Фінансова безпека банківського сектору України / О.В. Заячківська, О.Ю. Сиротюк // Вісник НУВГП. – 2023. – № 1 (101). – С. 33-41.

5. Шелеметьєва Т.В. Оцінка рівня фінансової безпеки банку з використанням кількісного підходу / Т.В. Шелеметьєва, О.І. Трохимець, М.І. Перехрест // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2020. – № 6 (117). – С. 174-181.

Петлін І.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри
готельно-ресторанної справи та харчових технологій
Львівського національного університету імені Івана Франка
Дубенський Ю.І.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
ПВНЗ «Європейський університет»

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Фінансово-економічна та політична нестабільність в країні часто є причиною нестабільної діяльності вітчизняних підприємств. Особливо небезпечним в сучасних умовах є вплив політичного чинника – військових дій на території України. Сьогодні велика кількість підприємств характеризується незбалансованою діяльністю, її призупиненням або припиненням взагалі. У разі несвоєчасного застосування відповідних форм і методів фінансового оздоровлення підприємств кінцевим результатом їх діяльності може стати банкрутство та ліквідація. Відповідно, проблема фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств та забезпечення економічної стабільності країни в цілому є надзвичайно актуальною в сучасних умовах.

Найдієвішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація.

Санація – комплекс взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційно-правового та соціального характеру, які спрямовані на виведення підприємства із кризи, відновлення чи досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

Тобто, саме визначення поняття «фінансова санація» включає перелік типів санаційних заходів, що спрямовані на формування необхідного обсягу фінансових ресурсів, поліпшення структури капіталу, скорочення заборгованості, покриття поточних збитків, відновлення прибутковості та ліквідності, платоспроможності та конкурентоспроможності, а саме:

– фінансово-економічний (мобілізація та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства);

– організаційно-правовий (вдосконалення організаційної структури підприємства, збереження організаційно-правових форм бізнесу);

– виробничо-технічний (модернізація та оновлення виробничих фондів, поліпшення якості та вдосконалення асортименту продукції);

– соціальний (створення та фінансування системи пошуку або перепідготовки кадрів) [1, с. 62].

Фінансування санації підприємства може здійснюватися за рахунок власних

коштів: прибутку, амортизаційних відрахувань; коштів засновників, зменшення статутного капіталу; за рахунок кредиторів, позик, державної фінансової підтримки, яка надається у вигляді прямої фінансової допомоги або

непрямих методів сприяння санації: податкових пільг, особливих умов підприємницької діяльності тощо.

Виходячи із особливостей фінансування, розрізняють такі форми санації [2, с. 165]:

– санація без залучення додаткових фінансових ресурсів (автономна санація): зменшення номінального капіталу підприємства (товариства); конверсія власності у борг; конверсія боргу у власність; добровільне зменшення заборгованості; самофінансування;

– санація із залученням додаткових фінансових ресурсів (зовнішня санація):

зменшення номінального капіталу з подальшим його збільшенням (двоступінчата санація); безповоротна фінансова допомога власників, персоналу; емісія облігаційної конверсійної позики; залучення додаткових позик;

– санація з прямим і непрямим залученням державних коштів;

– чиста санація, суть якої полягає у санації балансу неспроможного підприємства і спрямована на формальне покриття засвідчених у балансі збитків. Санація балансу потрібна для залучення зовнішніх джерел – коштів інвесторів.

Фінансова санація є дівим інструментом оздоровлення вітчизняних підприємств, оскільки дозволяє провести організаційні та виробничо-технічні удосконалення підприємств щодо виходу з кризи і забезпечує їх прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Важливим моментом при розробці санаційних заходів та пошуку джерел їх фінансування, є ґрунтовне вивчення специфіки роботи підприємства та врахування впливу усіх внутрішніх та зовнішніх чинників на його діяльність.

Список використаної літератури:

1. Ларіонова К.Л., Донченко Т.В. Роль стратегічних цілей у формуванні санаційної стратегії розвитку підприємства. Наукові підсумки 2012 року: збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції. Київ, 2012. С. 61–64.

2. Фінанси підприємств: навчально-методичний комплекс з вивчення дисципліни / О.Р. Квасовський, В.В. Костецький, І.Ф. Стефанів. – Тернопіль: Вектор, 2016. 332 с.

Петлін І.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри
готельно-ресторанної справи та харчових технологій
Львівського національного університету імені Івана Франка
Євтушенко С.А.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
ПВНЗ «Європейський університет»

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансове планування та прогнозування відіграють вирішальну роль в успіху та зростанні будь-якого бізнесу. Використовуючи ці стратегічні інструменти, компанії можуть отримати цінну інформацію про своє фінансове майбутнє та приймати обґрунтовані рішення.

Переваги фінансового планування та прогнозування:

1. Удосконалення процесу прийняття рішень

Фінансове планування та прогнозування дають підприємствам міцну основу для прийняття обґрунтованих рішень. Аналізуючи минулі дані та прогнозуючи майбутні фінансові сценарії, компанії можуть виявити тенденції, закономірності та потенційні ризики.

2. Забезпечення стабільних грошових потоків

Управління грошовими потоками має життєво важливе значення для виживання та зростання будь-якого бізнесу. Фінансове планування та прогнозування дозволяють підприємствам точно прогнозувати свої грошові надходження та відтоки. Заздалегідь визначивши потенційні розриви в грошових потоках, організації можуть вжити превентивних заходів для їх усунення, наприклад, забезпечити додаткове фінансування або скоригувати умови оплати з постачальниками.

Такий підхід допомагає підприємствам підтримувати стабільний грошовий потік, виконувати фінансові зобов’язання та використовувати можливості зростання. Заздалегідь передбачаючи розриви в грошових потоках, можна вжити превентивних заходів, таких як забезпечення додаткового фінансування або перегляд умов оплати з постачальниками.

3. Підвищення прибутковості

Прибутковість є кінцевою метою будь-якого бізнесу. Фінансове планування та прогнозування допомагають встановлювати реалістичні цільові показники доходів і витрат, відстежувати прогрес і вносити необхідні корективи.

4. Ефективний розподіл ресурсів

Ефективний розподіл ресурсів є важливою частиною фінансового планування та прогнозування. Точно прогнозуючи майбутні фінансові потреби, підприємства можна розумно розподіляти наявні ресурси.

5. Зниження ризиків та планування на випадок непередбачених обставин

Фінансове планування та прогнозування дозволяють організаціям виявляти потенційні ризики та розробляти плани дій на випадок надзвичайних ситуацій для їх подолання.

Аналізуючи різні сценарії ризику та проводячи стрес-тести, компанії можуть оцінити фінансовий вплив та розробити стратегії для мінімізації негативних наслідків. Такий проактивний підхід допомагає забезпечити стабільний розвиток підприємств, навіть при виникненні несподіваних ситуацій.

6. Удосконалення фінансового обліку

Точний фінансовий облік має вирішальне значення для вимірювання ефективності бізнесу та дотримання нормативних вимог. Фінансове планування та прогнозування забезпечують міцну основу для фінансового обліку, встановлюючи реалістичні цілі та орієнтири.

Порівнюючи фактичні результати з прогнозованими, підприємства можуть швидко виявити відхилення та вжити коригувальних заходів. Це допомагає підтримувати достовірність фінансової звітності та зміцнює загальний фінансовий стан організації.

7. Сприяння залученню коштів та прийняттю інвестиційних рішень

Фінансове планування та прогнозування мають вирішальне значення, коли йдеться про забезпечення зовнішнього фінансування та прийняття інвестиційних рішень. Потенційні інвестори та кредитори часто хочуть бачити фінансові прогнози, щоб оцінити життєздатність інвестицій та потенційну прибутковість.

Надаючи точні прогнози, підприємства можуть підвищити свій авторитет і залучити необхідний капітал для стимулювання зростання.

8. Забезпечення довгострокової фінансової стабільності та зростання

Фінансове планування та прогнозування забезпечують довгострокову фінансову стабільність та стійке зростання. Прогнозуючи майбутні фінансові показники, підприємства можуть:

- виявити можливості для зростання;
- оцінити реалістичність стратегічних ініціатив;
- окреслити реалістичні фінансові цілі.

Ці інструменти також допомагають організаціям виявляти потенційні проблеми та вживати активних заходів для їх подолання. Такий проактивний підхід закладає основу для довгострокового успіху та дозволяє підприємствам адаптуватися до мінливих ринкових умов.

9. Підвищення ефективності за рахунок автоматизації

Інструменти автоматизації та програмне забезпечення оптимізують процес прогнозування, зменшуючи кількість помилок та заощаджуючи дорогоцінний час. За допомогою цих інструментів компанії можуть генерувати точні та детальні фінансові прогнози за коротший проміжок часу.

Використовуючи технології, організації можуть зосередитися на аналізі даних і прийнятті стратегічних рішень замість того, щоб витрачати занадто багато часу на збір і обробку інформації.

Виходячи з усього вище сказаного ми дійшли висновку, що фінансове планування та прогнозування є стратегічними інструментами та запорукою

стабільного функціонування сучасного підприємства, оскільки дозволяють отримати науково обґрунтований висновок щодо фінансового стану підприємства, термінів досягнення бажаного результату, альтернативних шляхів розвитку фінансово-господарської діяльності.

Петричко М.М.,
к.е.н, доцент кафедри економіки та фінансів
Мукачівський державний університет
Якубишин Є.М.,
здобувачка вищої освіти ОС «Бакалавр»
Спеціальності 051 «Економіка»
Мукачівський державний університет

ДЕМОГРАФІЧНИЙ АСПЕКТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Період з 2014 по 2022 роки став періодом, коли Україна стикнулася зі складними викликами, пов'язаними зі збройним конфліктом на сході країни та геополітичними змінами. Ця дуже напружена ситуація суттєво вплинула на різні сфери життя країни, включаючи демографічний аспект і є актуальною як для кожного українця так і для країни в цілому.

Демографічна криза в Україні – одна з проблем загальнодержавного масштабу, якої завдало російське вторгнення.

З 24 лютого минуло 20 місяців. Деякі українці, які виїхали за кордон, повернулися додому, деякі інтегрувалися в суспільство нової для них країни, але є й ті, хто нещодавно покинув межі України. І, виходячи з даних, які ми опрацювали, кількість мігрантів зараз зростає.

Наразі зрозуміло, що повернення мільйонів українських громадян потребуватиме значних зусиль з боку української влади та країн-партнерів. Перш за все, йдеться про створення сприятливих безпекових, гуманітарних та економічних умов. Для цього необхідно знати, скільки громадян України за кордоном і в країні. Ще складніше оцінити чисельність населення різних регіонів України.

Попри значну кількість даних, точно визначити, скільки українців зараз перебуває за кордоном, неможливо. Проте можна сказати, що ця цифра продовжує зростати, особливо через часті терористичні дії Росії. Таким чином, вірогідно, що населення України буде ближче до 35 мільйонів, ніж до 40 мільйонів.

Станом на 1 січня 2022 року, за даними Євростату, населення України становило 41 мільйон осіб. З іншого боку, за оцінками Світового банку, у 2021 році в Україні проживає 43,8 млн. осіб. Аналогічні дані наводить і ООН. Як бачимо, навіть за найскромнішими підрахунками, за 30 років населення України скоротилося більш ніж на 8 мільйонів осіб [1].

В Інституті майбутнього України зазначають, що є ризик, що ВВП в Україні ніхто не створить. За даними інституту, з початку масштабного вторгнення РФ в Україну не повернулися 8,6 млн. українців[2].

Станом на травень 2023 року чисельність постійного населення України, за оцінками УІМ, становила 29 млн. осіб. Працюють лише 9,1-9,5 млн. українців, якщо не врахувати бюджетників, то близько 6-7 млн. осіб. Вони формують «команди», які перевозять інших людей – 22-23 мільйони людей, серед яких пенсіонери, діти, студенти, безробітні, утриманці, а також працівники бюджетної сфери тощо [2]. Додаймо до цього низьку народжуваність у країні. Експерти зазначають, що.народжуваність впала нижче 1, а чисельність населення має зрости вище 2.

Не забуваймо, що на початку 1990-х років минулого століття в Україні було 52 мільйони жителів. Але багато чого змінилося з того часу. Звісно, нові дані невтішні, але цілком зрозумілі для країни, де вже майже півтора року точиться жорстока війна. Багато людей виїжджають за кордон у пошуках безпеки, і більшість інших країн радо приймають наших біженців і надають їм необхідну допомогу. І чим довше триває війна, тим більше занепокоєння, що багато біженців осядуть у заможній Європі й ніколи не повернуться.

Виїзд мільйонів українців, особливо працездатного віку, за кордон створює серйозну проблему для національної економіки, яка була зруйнована війною та виживала завдяки внескам у країну, самовідданості та наполегливій праці тих, хто залишився, та допомозі Заходу.

Внаслідок війни валовий внутрішній продукт нашої держави у 2022 році впав майже на третину, а зростання споживчих цін сягнуло 26,6%. Зараз ситуація поступово покращується – інфляція в травні впала до 15,3%, ВВП за перший квартал зріс на 2,4%. Але, звичайно, відбудова післявоєнної економіки буде довгою, важкою і потребуватиме людських ресурсів. Багато людей[2].

За словами економіста Вишлінського, ситуація дуже серйозна через молодий вік біженців – згідно з опитуванням, проведеним у рамках проекту CES, на кожного дорослого біженця припадає 1,07 дитини, а серед дорослих більшість становлять жінки від 25 до 49 років. Водночас літні люди прагнуть залишатися в Україні [3].

Війна в Україні суттєво вплинула на демографічну ситуацію в країні. Внаслідок конфлікту відбулися великі переміщення населення, збільшилася кількість внутрішніх переселенців та багато людей були змушені залишити свої домівки. Це призвело до змін у соціальній та економічній сферах, а також вплинуло на загальну динаміку населення в країні. Збереження та аналіз статистичних даних є важливим інструментом для розуміння впливу війни на українське суспільство та розробки стратегій подальшого відновлення та розвитку.

Список використаної літератури:

1. Кількість українців та їх міграція за кордон через війну. - [Електронний ресурс] / Режим доступу https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3732355-kilkist-ukrainciv-ta-ih-migracia-za-kordon-cerez-vijnu.html

2. Український інститут майбутнього. - [Електронний ресурс] / Режим доступу https://uifuture.org/

3. Чи буде кому відновлювати Україну після війни?. - [Електронний ресурс] / Режим доступу https://www-unian-ua.cdn.ampproject.org

Подольська Х.І.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Мукачівського державного університету
Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент
кафедри економіки та фінансів Братюк В.П.,
Мукачівського державного університету

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ УСПІХ ПІДПРИЄМСТВ

Українські компанії діють на ринку, спрямовуючи свою роботу на виробництво товарів та надання послуг, які відповідають попиту споживачів. Ця діяльність ґрунтується на комерційних принципах, таких як самофінансування, самоуправління, законність, економічна відповідальність і підприємницька ініціатива. Проте усі ці компанії конкурують між собою для досягнення успіху, що вимагає ретельного планування їхньої діяльності.

Фінансове планування - це діяльність по складанню і формуванню планів розподілу, перерозподілу фінансових ресурсів та формулюванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Думка деяких економістів полягає в тому, що фінансове планування складається з декількох етапів, включаючи аналіз інвестиційних можливостей і поточного фінансування, прогнозування наслідків поточних рішень для запобігання неочікуваним подіям у майбутньому, обґрунтування вибраного варіанту з числа можливих рішень для його включення в заключний план та оцінки досягнутих результатів підприємством. Фінансове планування має на меті визначення можливих обсягів фінансових ресурсів, капіталу і резервів шляхом прогнозування грошових потоків на основі різних джерел коштів, таких як власні кошти, позики та залучення з фондового ринку. Крім того, фінансове планування включає в себе розробку ефективної системи управління фінансовими ресурсами з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства [1].

Під час розробки довгострокових фінансових планів, менеджери використовують різні математичні, статистичні та інші методи для прогнозування майбутніх ситуацій. Проте важливо пам'ятати, що довгострокові програми можуть бути неточними і не завжди передбачити негайне зміщення подій. Прогнози, засновані на ймовірних подіях, можуть втратити актуальність після непередбачуваних подій, отже, компанія змушена коригувати свій фінансовий план. Тому на ранніх етапах розробки фінансового плану важливо використовувати ситуаційний аналіз. Після визначення стратегічних напрямків розвитку компанії відбувається поточне фінансове планування на короткостроковий та

середньостроковий періоди. Під час короткострокового планування вивчається конкретизація і узагальнення розподілу коштів з різних джерел та їх ефективність. Цей етап важливий для аналізу та корекції окремих аспектів фінансової діяльності. Також формуються конкретні плани, які дозволяють оцінити фінансовий стан компанії, структуру активів і капіталу в кінці планованого періоду, а також структуру доходів і витрат для забезпечення фінансової стійкості. [2]

Оперативне планування є завершальною частиною системи фінансового планування. Його основною метою є розробка тактичних планів на короткостроковий період, спрямованих на досягнення конкретних цілей компанії, наприклад, планування закупівлі матеріалів. Розробка оперативних фінансових планів допомагає ефективно використовувати всі ресурси компанії, включаючи власні і позикові кошти, з метою вчасного виконання виробничих завдань. В компанії може бути підготовлено кілька варіантів фінансового плану, що залежать від різних параметрів і умов. [2].

Так, можна стверджувати, що на сьогодні фінансове планування є одним із альтернативних фінансових інструментів, яке використовується підприємствами для налагодження фінансової діяльності та підвищення їх фінансової ефективності. Цей інструмент дозволяє планувати використання фінансових ресурсів, управляти грошовими потоками та іншими фінансовими аспектами, щоб досягти поставлених фінансових цілей підприємства. Фінансове планування стає важливим інструментом для оптимізації фінансової стратегії та тактики компанії, а також для кращого управління фінансами в цілому.

Список використаної літератури:

1.https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/5744/1/7.pdf
2. http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/6-14.pdf

Росола У.В.,
Ph D., доцент кафедри економіки та фінансів,
Волкова А.О.,
здобувачка вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 051 «Економіка»,
Мукачівського державного університету

ЗМЕНШЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Під час війни податкова система часто коригується, щоб забезпечити функціонування економіки та зменшити фінансовий тиск на бізнес.

На сучасному етапі суб’єкти підприємницької діяльності працюють у вкрай невизначеному зовнішньому та внутрішньому середовищі. Майже з першого дня повномасштабної війни державні органи ввели певні реформи щодо малого бізнесу. Однією з найважливіших стосувалась зменшення податкових ставок на деякі види діяльності, зокрема на виробництво та продаж продуктів харчування,

медичні послуги, транспортні послуги тощо. Це в свою чергу дозволило послабити фінансовий тиск на малий бізнес та водночас посилити їїхнє конкурентоспроможне становище на ринку.

В умовах воєнного стану в Україні виникає необхідність впровадження спеціальних податкових заходів для підтримки економіки та підприємств. Ці заходи спрямовані на зменшення фіскального тиску на бізнес, надання пільг платникам податків та уникнення штрафних санкцій під час воєнного стану. Податкові зобов'язання, такі як ПДВ та податок на прибуток підприємств, стають пільговими на час кризи, але після її закінчення повертаються до попереднього режиму. Ці зміни спрямовані на забезпечення фінансової стабільності в умовах військового конфлікту, але вимагають уважності та своєчасної уваги до виконання податкових зобов'язань, щоб уникнути штрафних санкцій та зберегти стабільність. [1]

Спеціальні податкові заходи, запроваджені в умовах воєнного стану в Україні, відображають намагання забезпечити фінансову стабільність та підтримати ключові сектори економіки, що зіткнулися з кризою, зокрема через пільговий податковий режим та коригування податкового навантаження. Однак реалізація цих заходів має важливі наслідки для державних фінансів та конкурентоспроможності підприємств, тому необхідно дотримуватися ретельного балансу між підтримкою економіки та забезпеченням фіскальної стійкості в майбутньому. Ці заходи демонструють необхідність гнучкості та адаптивності податкової системи під час кризи, водночас підкреслюючи важливість ретельного дотримання податкових зобов'язань для підтримання фіскальної стабільності у посткризовий період.

Дослідження показують, що тимчасові податкові заходи, запроваджені для підтримки бізнесу під час воєнного стану, можуть мати значний вплив на бюджети та податкову ефективність у майбутньому через збереження ПДВ на паливо та інші фіскальні заходи, спрямовані на підтримку окремих галузей. Тому важливо ретельно регулювати такі заходи, щоб вони не мали негативного впливу на фіскальну та економічну стабільність у майбутньому після завершення військового конфлікту. [2]

Отже, спеціальні податкові заходи, запроваджені в умовах воєнного стану в Україні, мали на меті підтримати економіку та бізнес під час кризи шляхом надання пільгового періоду для зменшення фіскального тиску на бізнес. Ці заходи виявилися необхідними для забезпечення фіскальної стабільності та підтримки національної безпеки, але їх тимчасовий характер вимагає ретельного розгляду та подальшого аналізу, щоб переконатися, що вони не матимуть негативного впливу на фіскальну та податкову ефективність у майбутньому. Вони демонструють необхідність дотримання ретельного балансу між підтримкою економіки в умовах кризи та забезпеченням фіскальної стійкості державного бюджету.

Список використаної літератури:

1. Воєнний стан: зміни в оподаткуванні [Електронний ресурс]/Режим доступу:https://kpmg.com/ua/uk/home/media/press-releases/2022/04/voyennyy-stan-zminy-v-opodatkuvanni.html

2. послаблення для парків, ФОПів та інших під час війни. [Електронний ресурс]/Режим доступу:https://www.epravda.com.ua/publications/2022/10/18/692753/

Росола У.В.
PhD, доцент кафедри економіки та фінансів,
Росола А.П.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 051 Економіка,
Мукачівського державного університету

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Витрати, спричинені агресією, несе Україна з 2014 року, коли Росія почала окупацію та подальшу анексію Криму та частини території на сході України. Загальні втрати України від втрати економічного потенціалу в 2014-2022 роках різні аналітики оцінюють у майже 740 млрд. дол США. Як показує досвід реконструкції інших країн, для повернення ВВП на душу населення до рівня, визначеного довоєнною тенденцією зростання, може знадобитися 25 років. На початок війни понад 80 % підприємців Україні майже повністю призупинили свою діяльність, але через рік після вторгнення лише 27 відсотків. Проте покращення настрою серед вітчизняних підприємців не передбачає кращих перспектив щодо економічної ситуації.

Грошово-кредитна політика Національного банку України у 2022 році була спрямована на захист фінансової системи країни, підтримання можливо стабільного рівня цін та зміцнення довіри до дій центрального банку.

Надзвичайно обмежувальна монетарна політика сприяла стабільності фінансової системи протягом першого року війни. Серед найважливіших напрямків діяльності НБУ були, зокрема: встановлення відсоткових ставок на постійному рівні 25 відсотків, фіксування курсу гривні та запровадження обмежень щодо функціонування банківської системи та валютного ринку. Незважаючи на втручання НБУ, на кінець 2022 року споживчі ціни зросли на 26,6%, але це все одно було нижче очікуваного рівня. Найбільше подорожчав транспорт та продукти харчування та безалкогольні напої.

За підрахунками НБУ, минулого року інфляція в Україні склала 26,6 відсотка. Його стрімке зростання було зафіксовано на першому етапі бойових дій, але згодом воно сповільнилося. За оцінкою НБУ, стабілізації інфляційного тиску сприяла деокупація наступних регіонів країни та збільшення поставок продуктів харчування на ринок. На зростання інфляції вплинуло також заморожування урядом тарифів на комунальні послуги, фіксований курс гривні та реконструкція логістичних ланцюгів. Проте в українському регуляторі наголошують, що ситуація поки що далека від нормальної. Ціновий тиск залишається високим через наслідки триваючої війни, включно з руйнуванням українських підприємств і порушенням ланцюгів виробництва та постачання.

Тому інфляційні очікування залишаються високими. Незважаючи на це, НБУ прогнозує поступове зниження інфляції цього року. Завдяки діям НБУ та уряду з одного боку та підтримці міжнародних партнерів з іншого вдасться знизити його до 18,7%. Ключові чинники, які мають сприяти зниженню інфляції, включають збереження жорсткої монетарної політики, зниження глобальної інфляції та зниження споживання в умовах дефіциту електроенергії в Україні. Підтримка з-за кордону й надалі буде мати велике значення. Отримання заявлених обсягів міжнародної допомоги та спільні дії НБУ та уряду щодо активізації внутрішнього кредитного ринку дозволять уникнути фінансування дефіциту бюджету та збалансувати валютний ринок.

У 2023 році інфляція знизиться до 10,6%, а реальний ВВП зросте на 2,9%. У наступні роки інфляція надалі сповільнюватиметься, а відновлення економіки пришвидшиться. Цей сценарій ґрунтується на припущенні про суттєве зниження безпекових ризиків із середини 2024 року. У своїх розрахунках НБУ також враховував наслідки теракту рф на Каховській ГЕС і припинення роботи "зернового коридору". Споживча інфляція у 2023 році сповільниться до 10,6%, а базова – нижче 9%. Цьому значною мірою посприяють заходи НБУ із забезпечення стійкості валютного ринку, а також фіксація основних тарифів на житлово-комунальні послуги. Вагомий вплив матиме й загальне зниження світових цін. Натомість стрімкішому сповільненню інфляції завадять наслідки підриву Каховської ГЕС, що, зокрема, негативно позначиться на врожаях окремих овочів і фруктів. Крім того, на споживчі ціни вплине й повернення довоєнного рівня оподаткування пального [1].

Українська економіка виявилася здатною швидко адаптуватися до складних умов війни. Однак виклики реконструкції будуть величезними, від будівництва фізичної інфраструктури, головним чином енергетичної, до функціонування установ в умовах потенційно значного надходження коштів допомоги. Іноземні інвестиції, а також механізм інтеграції України до єдиного ринку ЄС будуть важливим рушійним фактором для економічного відновлення країни після війни.

Список використаної літератури:

1. Інфляційний звіт НБУ. Режим доступу: - https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiya-i-dali-spovilnyuvatimetsya-a-ekonomika-vidnovlyuvatimetsya--inflyatsiyniy-zvit-nbu

СЕКЦІЯ 3.
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бедевельський А.В.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 051 «Економіка»,
Мукачівського державного університету
Васько Є.С.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»,
Мукачівського державного університету

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності в Україні зафіксовані в Законі «Про інвестиційну діяльність». Нинішня правова система України складається із законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Серед них слід насамперед виокремити Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про режим іноземного інвестування», Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок», які створюють правову основу інвестиційної діяльності.

В загальному інвестиційна діяльність регулюється такими нормативними актами: Закон України «Про режим іноземного інвестування»; Закон України «Про інвестиційну діяльність»; Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»; господарський кодекс України; податковий кодекс України; митний кодекс України; цивільний кодекс України; земельний кодекс України; кодекс Законів України про працю; Закон України «Про угоди про розподіл продукції»; Закон України «Про зайнятість населення»; Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства»; Закон України «Про охорону навколишнього середовища»; Закон України «Про банки і банківську діяльність»; Закон України «Про страхування» [1].

Законодавство визначає, що всі суб’єкти інвестиційної діяльності, незалежно від форм власності та господарювання, мають рівні права в частині здійснення цієї діяльності; самостійно визначають цілі, напрями, види та обсяги інвестицій; залучають для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів та торгів.

Суб’єкти інвестиційної діяльності діють в інвестиційній сфері, де здійснюється практична реалізація інвестицій. До складу інвестиційної сфери включаються:

1) сфера капітального будівництва, яка об’єднує діяльність замовників інвесторів, підрядників, проєктувальників, постачальників обладнання, громадян,

зайнятих у сфері індивідуального та кооперативного житлового будівництва та інших суб'єктів інвестиційної діяльності;

2) екологічна сфера;

3) інноваційна сфера;

4) сфера обігу фінансового капіталу (грошового, позикового та фінансових зобов'язань у різних формах);

5) сфера реалізації майнових прав суб'єктів інвестиційної діяльності [2].

Інвесторові надане право володіти, користуватись та розпоряджатись об'єктами та результатами інвестиційної діяльності, у тому числі здійснювати торговельні операції та реінвестування. Інвестор може придбати необхідне йому майно за цінами та на умовах, що визначаються за домовленістю, без обмежень щодо обсягу та номенклатури, якщо такі угоди не суперечать законодавству України. Інвестор може передати за угодою (контрактом) свої права щодо інвестицій, їх результатів юридичним та фізичним особам, державним та муніципальним органам.

У національній економіці, так і у світових масштабах інвестування набуло ознак системності, розширило свої класичні межі, включивши в себе такі стадії: залучення; вкладення ресурсів; відтворення; реінвестування або вилучення з обігу. Інвестування стало невід'ємною частиною суспільного виробництва. Відповідно до наявності стадій інвестування необхідна класифікація циклів інвестиційного процесу повного та неповного типів, причому лише повні цикли інвестиційного процесу є сприятливими для розвитку національної економіки та створення доданої вартості.

Для сучасної економічної системи важливими є процеси відтворення вкладеного капіталу як джерела оновлення інвестиційного ресурсу, оскільки часів світової фінансової кризи значущість реінвестиційних процесів у більшості країн світу істотно зросла, а використання власних коштів підприємств та суб'єктів господарювання як джерела для капіталовкладень стало ключовою особливістю інвестиційного процесу [2].

Таким чином, створення сприятливого інвестиційного клімату, адаптація вітчизняного нормативно-правового регулювання до прогресивних світових норм і стандартів, досягнення політичної стабільності стимулюють інвестиційну, інноваційну активність, забезпечують економічне зростання країни.

Список використаної літератури:

1. Перелік нормативно-правових актів, які впливають на умови інвестиційної діяльності. URL: http://bogorda.if.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=7217&Itemid=385.

2. Гук О. В., Шендерівська Л. П., Мохонько Г. А. Інвестування інноваційної діяльності: начальний посібник для здобувачів ступеня магістра за спеціальністю 073 Менеджмент. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2022. 186 с.

Беженар І.М.,
канд. екон. наук, старший науковий співробітник
відділу розвитку підприємництва, кооперації та агропромислової інтеграції
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНКЛЮЗИВНОСТІ ТА СТАЛОСТІ

Сімейне фермерство пропонує шлях до стійких і справедливих продовольчих систем, які гармоніюють з природними екосистемами, одночасно сприяючи розвитку динамічних сільських громад та регіонів.

Визнаючи вирішальну роль сімейних фермерів і надаючи їм необхідну підтримку, суспільство може прокласти шлях до більш сталого та інклюзивного сільськогосподарського майбутнього.

Обґрунтування концептуальних положень розвитку сімейних фермерських господарств на засадах соціально-економічної інклюзивності та сталості базується на переконанні, що розвиток сімейного фермерства відіграє ключову роль у створенні стійкої, рівноправної та різноманітної сільської економіки. Цей підхід ґрунтується на наступних концептуальних аргументах:

- соціальна інклюзивність та рівність гендерів: розвиток сімейних фермерських господарств сприяє соціальній інклюзивності, оскільки цей сектор включає різні групи населення, зокрема жінок, молодь та маргіналізовані спільноти. Сімейні ферми часто включають кількох членів сім'ї, що надає можливість різним членам сім'ї, брати участь у сільськогосподарській діяльності, тобто надають можливість займатися сільським господарством та отримувати дохід без обмежень, пов'язаних з родовою або соціальною приналежністю (гендерній рівності та спадкоємності поколінь). Сімейні фермерські господарства також можуть сприяти рівноправній участі жінок та чоловіків у сільському господарстві та прийнятті рішень, тобто мова іде про розширення прав і можливостей сільських жінок. Сімейні ферми часто включають процеси прийняття рішень за участю, що дозволяє мати право голосу в сільськогосподарській практиці та управлінні ресурсами (спільне прийняття рішень). Забезпечення рівних можливостей та доступу до ресурсів для жінок-фермерів сприяє сталому розвитку сільських громад. Сюди ж можемо віднести розширення можливостей безземельних і маргіналізованих груп: розвиток сімейних ферм може розширити можливості безземельних і маргіналізованих груп, надаючи можливості доступу до землі через колективну власність або оренду. Сімейні ферми можуть виступати в якості засобів соціальної згуртованості та розвитку громади, зміцнюючи зв'язки між членами родини та сприяючи почуттю спільної відповідальності та власності в громаді.
- зниження економічних нерівностей (економічна інклюзивність): підтримка сімейних фермерських господарств сприяє зниженню економічних нерівностей у суспільстві. Вкладення в малі сімейні господарства допомагає підтримати економічні можливості малозабезпечених шарів населення та

забезпечити більш справедливий розподіл землі та ресурсів. Підтримка сімейних ферм може розширити можливості дрібних фермерів, дозволяючи їм стати активними учасниками національної економіки та зменшити різницю в доходах між сільським і міським населенням. Сімейні ферми, завдяки своїй різноманітній природі, можуть сприяти збільшенню можливостей працевлаштування в сільській місцевості, тим самим зменшуючи міграцію із села в місто.

- економічна сталість та розвиток громади: сімейні фермерські господарства є стабільним елементом сільської економіки. Вони забезпечують зайнятість, створюють робочі місця та підтримують життєздатність сільських територій. Збалансований розвиток сімейного фермерства допомагає забезпечити сталість сільських громад, зменшити залежність від зовнішніх ринків та підвищити економічний рівень селян. Інвестиції в сімейні ферми можуть активізувати сільські громади, стимулювати економічну діяльність і покращити сільську інфраструктуру, включаючи дороги, транспортні та комунікаційні мережі, покращуючи зв'язок між сільськими районами та доступ до ринків.. Це, у свою чергу, веде до покращення рівня життя та зміцнення почуття спільності.
- збереження сільської ідентичності, традиційних знань та культурних цінностей і спадщини: сімейне фермерство здатне зберегти та передати місцеві традиції, звичаї, традиційні знання та сільськогосподарську практику, культурні цінності від покоління до покоління, тобто сприяють збереженню культурного розмаїття, зберігаючи традиційні методи ведення сільського господарства, сорти культур і кулінарні традиції. Сімейні ферми є невід'ємною частиною культурної ідентичності сільської місцевості. Зберігаючи традиційні практики, місцеві ландшафти та популяризуючи сільську спадщину, сімейне фермерство допомагає зберегти унікальний шарм і характер сільських регіонів, зміцнює продовольчий суверенітет, дозволяючи громадам формувати свої системи харчування відповідно до своїх культурних уподобань і потреб.
- сталість природокористування, збереження агробіорізноманіття, сприяння агроекології і стійкий розвиток: сімейні фермерські господарства зосереджується на сталому виробництві, утриманні якості ґрунту і збереженні води, спроможні застосовувати біологічні та екологічно збалансовані різноманітні методи сільського господарства, зберігати біорізноманіття та дбати про стан навколишнього середовища і природних ресурсів. Такий акцент на екологічній стійкості забезпечує довгострокову продуктивність сільськогосподарських угідь. Як розпорядники землі, сімейні фермери зацікавлені в збереженні природних ресурсів для майбутніх поколінь, пропагуючи ідею рівності між поколіннями. Вони часто є довгостроковими землевласниками, тому зацікавлені в підтримці здоров'я та родючості ґрунту, тому з більшою ймовірністю впровадять методи, які запобігають деградації та ерозії ґрунту. Сімейні фермери часто зберігають традиційні сорти сільськогосподарських культур і породи худоби, які добре пристосовані до місцевого клімату та умов. Ця практика допомагає зберегти агробіорізноманіття, зберігаючи основні генетичні ресурси для майбутніх сільськогосподарських викликів. Також їм притаманне відповідальне управління водними ресурсами: вони з більшою ймовірністю застосують ефективні методи

управління водними ресурсами, такі як збір дощової води та крапельне зрошення, сприяючи збереженню води та сталому розвитку.

- забезпечення (підвищення) якості та безпеки харчових продуктів, які сприятимуть здоров'ю та добробуту громади: сімейні фермерські господарства, як правило, зосереджені на якості продукції, що вирощується або виробляється, адже частину її вони самі і споживають. Вони можуть забезпечити споживачів натуральними та екологічно чистими продуктами без великої кількості хімічних добрив та пестицидів. Сімейні ферми, як показує аналіз віддають перевагу стійким і органічним методам землеробства і вже виробляють високоякісні, простежувані та місцеві продукти харчування. Контактуючи безпосередньо з споживачами, сімейні фермери не тільки забезпечують безпеку харчових продуктів, а і реагують на побажання, відповідно змінюють асортимент на потреби ринку, таким чином зміцнюючи довіру в ланцюзі постачання харчових продуктів та надаючи доступ до більш здорової їжі без хімікатів, покращуючи здоров’я та добробут населення.
- важливість для збільшення продовольчої безпеки та місцеві продовольчі системи (культура харчування та різноманітність кулінарії): сімейне фермерство грає важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни, а також є важливими учасниками місцевих продовольчих систем, забезпечуючи громади свіжою та поживною їжею. Сімейні ферми часто вирощують традиційні та культурно важливі культури для регіону, зберігаючи місцеву харчову спадщину та сприяючи різноманітності раціону тобто роблять свій внесок у кулінарне розмаїття. Ця кулінарна спадщина збагачує гастрономічний досвід і культурну цінність їжі. Подальший розвиток сімейних фермерських господарств зміцнює продовольчий суверенітет регіону та знижуватиме залежність зовнішніх поставок продовольства, забезпечуватиме стабільний внутрішній ринок продуктів харчування загалом в країні та зменшуватиме потрібність імпорту. Це сприятиме забезпеченню продовольчої безпеки країни та зменшенню ризику збитків в разі зовнішніх катаклізмів.
- збалансований регіональний розвиток: розвиток сімейного фермерства є важливою частиною загального розвитку сільських територій, допомагає збалансувати регіональний розвиток, збільшуючи економічну активність у сільських районах та забезпечуючи сталість усіх регіонів країни. Це сприяє підвищенню життєвого рівня селян, покращенню соціальних та економічних умов, збільшенню зайнятості та зниженню залежності від імпорту продуктів.
- створення робочих місць, сприяння залученню молоді до сільського господарства та збереження сільських територій: розвиток сімейного фермерства сприяє створенню робочих місць для сільського населення у сільських громадах, зокрема молоді, яка може знаходити працевлаштування без виїзду у великі міста(молодіжна міграція). Створення робочих місць та підтримка сімейного фермерства забезпечують збереження людського потенціалу в сільських регіонах, зміцнити місцеву спільноту та сприяють збільшенню доходів, місцевому економічному розвитку сільських територій. Підтримка сімейних ферм може залучити молодих людей, навіть тих які до того проживали в містах до сільського господарства, кинувши виклик уявленню про те, що фермерство є менш

привабливим вибором професії. Інноваційні та стійкі практики можуть зробити сільське господарство більш привабливим для молоді, сприяючи спадкоємності поколінь і безперервності в сільському господарстві.

- сприяння соціальним інноваціям і підприємництву: сімейні ферми часто заохочують соціальні інновації та підприємництво в сільських громадах. Сімейні ферми можуть слугувати осередками для сільського підприємництва та інновацій, сприяючи розвитку малого агробізнесу та підтримуючи місцеву промисловість, яка покладається на сільськогосподарські ресурси. Ці ферми можуть диверсифікувати свою діяльність, включивши продукти з доданою вартістю, агротуризм і прямі продажі споживачам, створюючи можливості для економічного зростання сільської місцевості та створення робочих місць.

Враховуючи ці концептуальні положення, повинні розроблятися та реалізовуватися політики та програми, спрямовані на підтримку розвитку сімейного фермерства, що дозволить забезпечити сталість сільськогосподарського виробництва, економічний розвиток сільських територій, соціальну інклюзивність та збереження природних ресурсів.

Продовжуючи обґрунтування концептуальних положень розвитку сімейних фермерських господарств на засадах соціально-економічної інклюзивності та сталості, додамо наступні аспекти:

- просування соціального капіталу та співпраця, консолідація місцевих продовольчих систем: розвиток сімейного фермерства сприяє формуванню соціального капіталу в сільських громадах. Фермерські сім'ї часто співпрацюють між собою, об'єднуються в кооперативи та об'єднання, що підсилює їхню економічну та соціальну позицію. Сімейні фермерські господарства зміцнюють соціальний капітал, зміцнюючи зв’язки між громадами, сприяючи співпраці між фермерами та сприяючи колективним діям для спільних цілей і завдань. Сімейні ферми з потужними соціальними мережами можуть краще протистояти стихійним лихам і відновлюватися після них. Соціальний капітал сприяє взаємній підтримці, спільному використанню ресурсів і колективним зусиллям під час кризи. Сімейні ферми можуть співпрацювати з місцевими підприємствами харчової промисловості, дистриб’юторами та роздрібними торговцями, щоб зміцнити місцеві продовольчі системи та скоротити ланцюг постачання продуктів харчування.
- генераційна зміна, передача знань і навчання між поколіннями: забезпечення генераційної зміни в сільському господарстві є важливим аспектом сталості цього сектору. Сімейні ферми служать важливими центрами для передачі знань від старших до молодших поколінь корінного населення (можливо і меншин) та надають цим групам можливість утверджувати свою культурну ідентичність, права на землю та самовизначення. Підтримка молодих фермерів у вступі в сімейний бізнес та передачі досвіду з батька на сина допомагає забезпечити континуїтет сімейного фермерства та його розвиток у майбутньому. Таке навчання між поколіннями зберігає цінні знання про сільське господарство та сприяє безперервності практики сталого ведення сільського господарства.
- конкурентоспроможність: сімейне фермерство може бути

конкурентоспроможним на ринку, особливо коли отримує необхідну підтримку та доступ до ресурсів. Відповідні інвестиції та політики дозволять сімейним господарствам ефективно конкурувати на національному та міжнародному рівнях.

- обмін знаннями, сприяння інноваціям: сімейні фермерські господарства часто більш гнучкі та інноваційні у своїй діяльності. Сімейні ферми часто беруть участь у культурному обміні та обміні знаннями з сусідніми громадами та навіть міжнародними партнерами. Сімейні фермери мають глибоке розуміння місцевих екосистем і сільськогосподарських методів. Їхня взаємодія з дослідницькими установами та дорадчими службами може сприяти інноваціям та обміну знаннями, приносячи користь як фермерам, так і ширшій сільськогосподарській спільноті. Ці взаємодії сприяють міжкультурному розумінню та обміну кращими практиками сталого сільського господарства. Вони можуть більш ефективно адаптуватися до змінних умов та впроваджувати нові методи сільськогосподарського виробництва, що сприяє збільшенню продуктивності та конкурентоспроможності.
- стійкість до потрясінь і криз: різноманітний характер сімейних ферм забезпечує більшу адаптивність і стійкість до зовнішніх шоків, таких як зміна клімату, ринкові коливання або глобальні кризи. Стійкі методи сімейного фермерства можуть сприяти пом'якшенню наслідків зміни клімату та адаптації до них. Такі практики, як агролісомеліорація, сівозміна та управління водними ресурсами, допомагають створити стійкість до зміни клімату, дозволяючи сімейним фермерам краще справлятися з проблемами, пов'язаними з кліматом. Їхня здатність регулювати виробництво та реагувати на зміни обставин сприяє продовольчій безпеці та стабільності.
- місцеві економічні мультиплікатори: сімейні ферми роблять свій внесок у місцеву економіку, купуючи ресурси, послуги та матеріали у інших підприємницьких структур. Це створює економічні мультиплікатори, які стимулюють сільську економіку та створюють позитивний хвильовий ефект у місцевих громадах.
- відповідальне поводження та зменшення відходів: сімейні ферми часто віддають перевагу ефективній та відповідальній сільськогосподарській практиці, що призводить до зменшення відходів, в т.ч. харчових у процесі виробництва (компостування та переробка), що призведе до більш відповідального поводження з відходами. Це сприяє досягненню ширшої мети зменшення втрат їжі та відходів у ланцюжку постачання.

туризм і сільський розвиток: сімейні ферми можуть бути привабливими для туризму, надаючи відвідувачам справжній сільськогосподарський досвід. Ініціативи агротуризму, такі як проживання на фермах, фермерські ринки та пізнавальні тури, можуть залучити туристів у сільську місцевість, створюючи додатковий прибуток і сприяючи розвитку села. Сюди з можемо віднести еко-туризм і збереження природи. Сімейні ферми, розташовані в екологічно чутливих районах, можуть відігравати важливу роль в екологічному туризмі та збереженні. Пропагуючи відповідальний туризм і екологічно чисті практики, вони роблять свій внесок у захист природних середовищ існування. Сімейні ферми через агротуризм

можуть відігравати важливу роль у навчанні міського населення про важливість сільського господарства, сприяючи повазі до внеску фермерів у суспільство (обізнаність).

- створення стійких локальних ланцюгів поставок: сімейні ферми сприяють стійкості місцевих ланцюгів постачання, виробляючи їжу ближче до споживачів. Це зменшує залежність від довгих і складних ланцюгів постачання, роблячи харчову систему більш гнучкою та чутливою до збоїв.
- розширення можливостей громади та відповідальність: сімейні ферми глибоко вкорінені у своїх громадах, виховуючи почуття власності та управління своєю землею та ресурсами. Це почуття відповідальності може стимулювати практику сталого землекористування та ініціативи на рівні громади.
- диверсифікація економіки: сімейні ферми, особливо ті, що займаються змішаним рослинництвом і тваринництвом, сприяють диверсифікації економіки в сільській місцевості. Диверсифіковані виробничі системи можуть забезпечити стабільність під час ринкових коливань і створити нові джерела доходу.
- охорона природи на основі громади: сімейні фермери часто більше інвестують у стале управління природними ресурсами, оскільки вони живуть і працюють в одному середовищі. Цей підхід до збереження на основі громади може призвести до більш ефективного управління навколишнім середовищем.
- мережі соціального захисту: сімейне фермерське господарство може діяти як мережа соціального захисту під час економічних труднощів або кризи. Будучи дрібними землевласниками, сімейні фермери можуть коригувати своє виробництво та методи існування, щоб справлятися із зовнішніми потрясіннями, забезпечуючи продовольчу безпеку в своїх домогосподарствах і громадах.
- виховання етичного споживацтва: споживачі все більше шукають продукти з прозорою та етичною практикою виробництва. Сімейні ферми з їх тіснішими зв’язками зі споживачами можуть задовольнити цей попит на екологічно вироблені місцеві продукти харчування.

Ці обґрунтування підкреслюють різноманітні та далекосяжні переваги сімейного фермерства, якщо підходити до нього з точки зору соціально-економічної інклюзивності та стійкості. Взявши сімейні ферми як невід’ємні компоненти сталого сільського господарства та сільського розвитку, ми можемо створити більш стійкі, справедливі та гармонійні відносини між людьми, землею та природою. Оскільки ми разом вирішуємо глобальні виклики, такі як продовольча безпека, зміна клімату та розвиток сільської місцевості, сімейні ферми стають важливими учасниками створення більш стійкого та процвітаючого майбутнього для всіх.

Богуш В.А.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри економіки
підприємства, обліку і аудиту
Радзіховська Ю.М.,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ

Вітчизняний сільськогосподарський сектор готується до переоцінки спеціалізації вирощування рослинних культур, і ця зміна буде призводити до зникнення агрохолдингів. З іншого боку, донорська підтримка буде активно надаватися малим підприємствам, сприяючи їхньому розвитку. Незважаючи на великі пошкодження сільськогосподарської інфраструктури, знищення полів і зменшення обсягів виробництва, провідні фахівці стверджують, що цій важливій галузі малоймовірно загрожує втрата статусу великого постачальника зерна для Європи та світу [1].

Збитки, які були завдані, можна розглядати як безпосередні, так і опосередковані. Перш за все, слід врахувати наслідки втручання російських окупаційних сил у сільське господарство України: за попередніми оцінками фахівців, потенційні прямі збитки для вітчизняної сільськогосподарської інфраструктури та її активів внаслідок повномасштабної агресії Російської Федерації проти України перевищують 6 мільярдів доларів. У зв'язку з тривалістю бойових дій, наразі складно точно визначити загальну суму збитків у сільському господарстві. Проте очікується, що непрямі втрати в цьому секторі можуть досягти близько 23,3 мільярда доларів [1, 2].

У зв'язку з цим постає питання про те, яку допомогу, включаючи донорську, можуть отримати сільськогосподарські підприємства України. Міжнародні донори прагнуть забезпечити так званий виграшний варіант співпраці, коли обидві сторони отримують користь. Вони залучають до своїх програм постачальників матеріальних ресурсів, сприяючи вигодам обох сторін. Спеціалізована аудиторія міжнародних донорських організацій - це сільські господарства та фермери, котрих вважають важливим чинником у боротьбі з безробіттям і гарантією інклюзивного економічного зростання у сільських районах. Сектор малих сільських господарств відіграє ключову роль у місцевій зайнятості і є основним постачальником продуктів на локальному рівні. На сьогодні, безповоротна допомога від ЄС доступна аграріям, які обробляють земельні ділянки розміром від одного до 120 гектарів або утримують від трьох до 100 корів. Проте важливо, щоб як земельні ділянки, так і худоба були зареєстровані, оскільки це важлива умова для отримання допомоги. Цю підтримку також можуть отримати особисті селянські господарства.

Значну роль у цьому грає ФАО (Організація Об'єднаних Націй з продовольства та сільського розвитку). Після виникнення конфлікту в Україні, ФАО розробила швидкий план дій і закликає виділити 115,4 мільйона доларів на

підтримку майже мільйона мешканців сільських районів, шляхом надання сільськогосподарської допомоги і забезпечення продовольчої безпеки тим, хто найбільше постраждав внаслідок війни. У рамках цієї програми ФАО в 2022 році надала допомогу 80 тисячам осіб у 13 областях України і продовжує надавати багатоцільову фінансову допомогу для покриття основних потреб понад 5 тисяч сімей у найбільш постраждалих регіонах на сході та півдні України [2].

Деякі експерти вбачають, що з початком війни в сільському господарстві підсилена тенденція до зупинки розвитку великих аграрних холдингів та інших корпорацій, і збільшилася роль фермерських господарств та інших невеликих учасників галузі. Слід відзначити, що стагнація агрохолдингів розпочалася задовго до війни. Більшість холдингів, крім окремих виключень, йдуть шляхом оптимізації, зменшуючи свої земельні площі. Війна лише прискорила цей процес [3]. До цікавого факту варто додати, що перед військовою агресією, аграрні холдинги в Україні контролювали менше ніж 15% сектору економіки – приблизно 6,5 мільйонів гектарів сільськогосподарських земель. Більшість з них відзначалася середніми показниками ефективності, як це вказують фінансові звіти компаній, що аналізуються регуляторами [3].

Згідно з прогнозами Інституту аграрної економіки, у 2023 році виробництво зернових та зернобобових культур може зменшитися до 30% в порівнянні з 2021 роком. Прогнозується, що виробництво пшениці може знизитися на 34%, ячменю - на 45%, а кукурудзи - на 2%. Однак це не вплине на забезпечення внутрішнього попиту на продукцію зернових культур. Важливо відзначити, що завдяки пересіванню та зміні структури посівів виробництво гречки може повністю задовольнити потреби населення.

Щодо технічних та інших сільськогосподарських культур, передбачається скорочення їх виробництва на рівні до 30%, а соняшнику - до 34%. Знову актуальною стає практика городництва, яка була популярною в 1990-х роках. Споживачі все частіше обробляють свої земельні ділянки та вирощують основні продукти. У сільських районах збільшується інтерес до утримання свійської птиці та худоби, включаючи велику рогату худобу. Отже, є всі підстави вважати, що ці тенденції будуть розвиватися і в майбутньому, але це не завдасть шкоди вирощуванню пшениці, соняшнику та кукурудзи, які залишаються основними культурами.

Основними шляхами подолання сучасних проблем фермерських господарств України є припинення бойових дій, розмінування сільськогосподарських угідь, розблокування українських портів та створення ефективної системи інвестування в аграрний сектор.

Список використаної літератури:

1. Громов Ј/ Сільське господарство під час війни: зміна пріоритетів. Урядовий кур’єр. URL : https://ukurier.gov.ua/uk/articles/silske-gospodarstvo-pid-chas-vijni-zmina-prioritet/ (дата звернення: 23.08.2023).

2. Україна: ФАО оцінює вплив війни на діяльність малих фермерів. Офіційний сайт «ООН. Україна». URL : https://ukraine.un.org/uk/234481

3. Вплив війни на стан аграрної галузі в Україні. Aktion Deutschland Hilft. Економічна експертна платформа. URL : https://economics.org.ua/images/Analitika-agro-sector2023.pdf

Бокша Н.І.,
доктор філософії, старший викладач кафедри
інженерії, технологій та професійної освіти
Мукачівського державного університету
Сурма В.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Мукачівського державного університету

ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИГОТОВЛЕННЯ ЧОЛОВІЧОГО ВЕРХНЬОГО ОДЯГУ

Серед виробництв, які активно функціонують і розвиваються в Закарпатському регіоні, можна назвати швейні підприємства. Даний вид економічної діяльності, а саме виготовлення швейних виробів і їх реалізація, має давню традицію на теренах нашої області. Умови сьогодення показують, що діяльність швейних підприємств є такою, яка може активно розвиватися в жорстких воєнних реаліях, адже швейна продукція відноситься до виробів першої необхідності, тому завжди затребувана, а виробництва є гнучкими, не прив'язаними до джерел сировини, здатні до релокації у більш безпечні регіони України, до яких належить Закарпатська область.

До асортиментних груп одягу, які користуються стабільним попитом у споживачів, відноситься чоловічий верхній одяг: пальто, куртки зимові та демісезонні, плащі, жилети тощо. На основі вивчення аналітичних даних щодо розвитку ринку одягу станом на 2023 рік, зокрема проведених консалдинговою групою ProConsalting [1], встановлено, що попит саме на чоловічий одяг серед українських споживачів протягом 2022 року зростав, на відміну від дитячого та жіночого. Аналітики це пояснюють рядом причин, серед яких можна виокремити головні:

- економічна криза та падіння купівельної спроможності населення, які пов'язані з війною;
- міграція за кордон населення, у переважній більшості жінок та дітей.

Криза, викликана війною, для вітчизняних виробників швейної продукції, в тому числі чоловічого одягу, може стати вікном можливостей для вітчизняної швейної галузі. Як зазначають аналітики, у 2019-2020 рр. понад 50 % українського ринку одягу та взуття — загальною вартістю в 60 млрд грн — належало світовим торговим операторам. З початком повномасштабної війни частка імпортованої продукції знизилась на 60 % . Бренд H&M та магазини групи Inditex, в яку входят

Zara, Bershka, Stradivarius, Pull&Bear, Massimo Dutti та Oysho закрились одразу після початку бойових дій, та не відновили свою роботу станом дотепер. Таким чином, вивільнилася ніша внутрішнього ринку, вітчизняним виробникам треба пробувати його розвивати.

Не менш цікавим є напрямок освоєння європейського ринку. Війна в Україні значно збільшила попит за кордоном на все українське. Крім того, чоловічий верхній одяг також характеризується стабільним попитом серед споживачів у європейських країнах.

Якщо розглядати потенціал Закарпатської області щодо розбудови підприємницької діяльності з виготовлення одягу загалом і чоловічого верхнього одягу зокрема, то можна назвати такі переваги нашого регіону:

- найбільш безпечний регіон в умовах сучасної війни;
- спільний кордон з чотирма європейськими країнами;
- наявність робітничих кадрів, розвинута система професійної освіти;
- наявність виробничих площ, підприємств, які займаються виробництвом чоловічого одягу.

Охарактеризуємо ці переваги більш детально. В умовах активних воєнних дій відсутність в Закарпатському регіоні комендантської години, мінімум повітряних тривог, блекаутів мають значну перевагу для виробничої діяльності в порівнянні з іншими областями України.

Близькість до європейських кордонів має значну перевагу з позицій постачання сировини і матеріалів для виготовлення одягу, які в переважній більшості є імпортованими. Також близькість кордону полегшує логістику для українських виробництв, які орієнтуються на європейські ринки.

Для будь-якого виробництва важливим є питання кадрового забезпечення. В Закарпатській області функціонує розвинута мережа закладів професійної освіти з підготовки як робітничих та інженерних кадрів: працює шість закладів професійно-технічної освіти, один фаховий коледж та заклад вищої освіти - Мукачівський державний університет.

Для виготовлення одягу в Закарпатській області є достатня кількість виробничих площ та умов для організації виробництва. Крім того, працює ряд швейних підприємств, які спеціалізуються на виробництві саме чоловічого одягу, і які можуть на замовлення здійснювати виробництво за високоякісною технологією та прийнятними цінами.

Отже, підприємницька діяльність з виготовлення чоловічого одягу в Україні є актуальною в умовах сьогодення. Виробничий, безпековий, ресурсний потенціал Закарпатської області дає можливість активно розвивати даний вид економічної діяльності.

Список використаної літератури:

1.Аналіз ринку одягу та взуття України.2023 рік. Режим доступу: https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-odezhdy-i-obuvi-v-ukraine-2023-god

Бокша Н.І.,
доктор філософії, старший викладач кафедри
інженерії, технологій та професійної освіти
Мукачівського державного університету
Угрин А.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Мукачівського державного університету

АКТУАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИГОТОВЛЕННЯ ОДЯГУ В ЕТНОСТИЛІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Одним із найбільших культурних надбань нашого народу є український народний одяг. Швейні вироби в українському етностилі завжди користувалися попитом у громадян України з чітко вираженою національно-патріотичною позицією. Здебільшого одяг в національному стилі одягали на свята, весілля, христини та до церкви, тобто цей вид одягу традиційно відносився до святкового виду швейних виробів. Одягатися в український стрій – це було особливим та чимось дуже дорогоцінним. Адже, через одяг українці - носії своєї культурної спадщини, могли виражати чітку позицію патріотизму, любові до рідної землі. Відтак, сегмент ринку швейних виробів в українському етностилі розвивався відповідно до попиту і займав свою нішу.

З початком повномасштабної війни в нашій державі національно-патріотичний дух українців значно виріс. Свою національну приналежність і громадянську позицію українці почали показувати в тому числі через одяг. Таким чином, в Україні значно збільшився попит на одяг в українському стилі, з патріотичними гаслами, українською символікою, національними видами оздоблень тощо. Після 24 лютого 2022 року усі українські бренди представили свої патріотичні колекції як в Україні, так і поза її межами, і мали неймовірний успіх [1, 2]. До дизайнерів і брендів, які давно працювали в стилі українського етно, таких як Юлія Магдич, Христина Рачицька, бренди Varenyky Fashion, Foberini, дизайн-студія Svitlo, долучилися нові імена дизайнерів, такі як Nadya Dzyak, Yadviga Netyksha, Kir Khartley, Starchak. Крім брендових колекцій, особливо активно почав розвиватися сегмент масмаркету виробів з національно-патріотичною символікою, виробництво побутового одягу даного виду.

За статево-віковою класифікацією однією з найбільш великих асортиментних груп є жіночий одяг. Підприємницька діяльність з виробництва одягу та аксесуарів для жінок є однією з найбільш рентабельних у виробничій сфері. Саме жіночий ринок у представленні асортименту одягу в українському етностилі є найбільш різноманітним.

Особливою популярністю серед жінок користується такий вид одягу в етностилі, як сукня жіноча. Дана асортиментна група швейних виробів характеризується певними конструктивними та технологічними особливостями, які у свою чергу впливають на процес виробництва:

- широка різноманітність конструктивно-декоративного вирішення суконь жіночих, поєднання традиційного крою з сучасними, модними конструктивно-декоративними елементами;
- використання як традиційних видів матеріалів (льон, конопляні тканини), так і сучасних, нетрадиційних видів матеріалів (джинсові і костюмні тканини, атлас, шовк, оксамит, сітка тощо) [3];
- Обов'язкова наявність оздоблення українськими орнаментами чи символами; застосування класичних технологій оздоблення виробів у етностилі (машинна вишивка хрестиком, гладдю, мережкою, бісером тощо) та сучасних технологій декорування (термодрук, шовкографія тощо).

В той же час, не дивлячись на значну різноманітність конструктивного та технологічного вирішення суконь жіночих в етностилі, обов'язкову наявність декорування, процес їх виробництва незначно відрізняється від класичної технології виготовлення традиційних суконь. Потребуватиме виробництво технологічного процесу вишивання на вишивальних машинах або інших технічних пристроїв для виготовлення декору (наприклад, пресу для термодруку).

Отже, в умовах зростання національно-патріотичної свідомості українців, зростає попит на одяг в етностилі. На сьогодні можна назвати такі напрямки виготовлення даного виду одягу як брендовий одяг від вже відомих дизайнерів та нових імен у вітчизняній фешн індустрії. Також активно розвивається ринок масмаркету побутового одягу, на якому присутній декор в національно-патріотичному стилі. Серед жіночих видів швейних виробів традиційним елементом гардеробу є сукня жіноча, асортимент якої значно розширився за рахунок етнодекорування.

Список використаної літератури:

1. Як війна змінила стиль одягу українців. Режим доступу: https://suspilne.media/286922-ak-vijna-zminila-stil-odagu-ukrainciv-rozpovid-stilistki-z-kropivnickogo/

2. 43 українські бренди представили свої колекції в межах ініціативи Support Ukrainian Fashion. Режим доступу: https://vogue.ua/article/fashion/brend/43-ukrajinskih-brendi-predstavili-svoji-kolekciji-v-ramkah-iniciativi-support-ukrainian-fashion-50385.html

3.Рубанка А., Луцкер Т., Греблюк М., Герасименко О. Художньо-композиційні та формоутворюючі аспекти при проектуванні творчої колекції в етностилі. Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасного дизайну», м. Київ, 27 квітня 2022 року: у 2 томах. Київ: КНУТД, 2022. Том 1. С.204-207

Бориславський І.О.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Одеський національний морський університет

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

До інновацій у сфері готельних послуг слід ставитися інакше, ніж до інших типів інновацій через унікальні характеристики послуг: невідчутність, невіддільність, швидкоплинність та мінливість. Тому під інновацією в сфері готельного бізнесу вважаємо інновацію, яка пов'язана з технологією нової послуги, а також оновлення існуючої послуги, яка реалізується на ринку гостинності та створює певні переваги для організації та клієнтів.

До інновацій в сфері готельних послуг слід відносити технологічну (TRSI) та інновацію, яка пов'язана з людиною (HRSI) (рис. 1).

Рис. 1 - Види інновацій в сфері готельних послуг

Джерело: власна розробка автора

Для вивчення впливу інноваційних послуг різних типів (TRSI та HRSI) на задоволеність клієнтів готельною послугою ми застосовуємо підхід часткового найменшого квадрата (PLS) для аналізу даних. PLS-SEM зазвичай використовується для оцінки причинно-наслідкових зв'язків із залученням латентних конструкцій, які вимірюються опосередковано багатьма показниками і є ефективним методом, коли метою дослідження є розробка теорії та пояснення змін. PLS-SEM має переваги підтримки прогнозів і оцінки орієнтованого на прогноз результату і може бути використаний, якщо доступна менш жорстка теоретична основа. Теоретична база взаємозв'язків між додатками TRSI та HRSI та задоволеністю та насолодою споживачів обмежена.

Проведене нами опитування здійснювалося у два етапи: 1) на першому етапі було розроблено анкету з метою виявлення застосування інноваційних послуг (як пов'язаних із технологіями, так і послуг, пов'язаних із людиною), які наразі впроваджуються в п'ятизіркових готелях м. Одеса. Мета полягала в тому, щоб отримати цю інформацію в 10-и готелях м. Одеса [1] з високим рейтингом і закласти основу для другого етапу розробки анкети; 2) анкетування працівників обраних готелів. В результаті дослідження нами виявлено:

1. Як елементи TRSI, так і елементи HRSI мають позитивний і значний зв’язок із задоволенням і насолодою. Цей результат підтримує зусилля готелів у впровадженні нових технологій або покращенні якості обслуговування обслуговуючого персоналу. Ці зусилля можуть дати позитивне повідомлення про те, що готель дбає про найкращі інтереси клієнтів і постійно прагне покращувати якість обслуговування. Саме це може підвищити задоволеність клієнтів і задоволення від готелю в цілому. Тому практиків готельного господарства заохочують постійно покращувати якість обслуговування шляхом впровадження нових технологій, а також покращення якості обслуговування людей, щоб підтримувати задоволення та задоволення клієнтів.

2. Сатистичні результати показали, що додатки HRSI перевершують елементи TRSI як щодо задоволення, так і для задоволення клієнтів. Отже, індустрія гостинності - це галузь, орієнтована на людину, де потрібні і цінуються інтенсивні людські взаємодії. Надзвичайно позитивні людські взаємодії можуть безпосередньо викликати найсильніші емоції клієнтів і збагатити досвід клієнтів. Крім того, емоції клієнтів, приховані потреби та потреби вищого порядку (тобто самооцінка) можуть бути виявлені та задоволені лише через безпосередню взаємодію між людьми. Механізми TRSI можуть створювати у клієнтів відчуття новизни та зручності, але це відчуття може незабаром зникнути, якщо постійно не впроваджувати нові технології для підтримки відчуття новизни.

Таким чином, незважаючи на те, що запровадження та впровадження нових технологічних механізмів обслуговування є неминучою та важливою тенденцією в індустрії гостинності, вважаємо, що людське обслуговування залишається найефективнішим і ключовим елементом у наданні унікальних послуг, які найбільше цінуються звичаями. Як бачимо обидва типи механізмів інноваційних послуг мають позитивний і значний зв’язок із задоволенням, а програми HRSI мають сильніший вплив як на задоволення, так і на незадоволення. Навпаки, механізми TRSI відіграють модеруючу роль у цих відносинах.

Вважаємо, що результати дослідження внесуть управлінський внесок в діяльність практикуючих закладів гостинності через цінне уявлення про функціонування різноманітних механізмів інноваційних послуг та їх вплив на задоволеність, захоплення та лояльність клієнтів. Ця інформація може допомогти керівництву краще розподілити обмежені ресурси компанії для відповідного механізму інноваційних послуг.

Список використаної літератури:

1. Іванов А.М. Ринок готельної нерухомості України: реалії та перспективи // Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії в Україні: теорії, практики та інновації розвитку: Збірник матеріалів Всеукр. н.-п. інт-конференції. Умань: ВПЦ «Візаві», 2022 р. С. 88.

Братюк В.П.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів,
Мукачівського державного університету
Тарасенко В.Т.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Мукачівського державного університету

ВПЛИВ БЕЗРОБІТТЯ НА ЕКОНОМІКУ ТА СУСПІЛЬСТВО

Безробіття є однією з актуальних та загальних проблем сучасного світу, яка впливає на економіку, суспільство і життя мільйонів людей. Зростання глобалізації, швидкі зміни технологій і динамічний характер ринків праці створюють нові виклики та можливості, які впливають на рівень безробіття та структуру робочої сили. У цьому контексті безробіття стає предметом досліджень і обговорення, а його розв'язання стає пріоритетом для урядів, бізнесу та громадян.

За даними Державної служби зайнятості, станом на 1 березня 2023 року в Україні 150 тисяч людей мали статус безробітних. Серед них 43,3 тисячі чоловіків (29%) та 106, 7 тисяч жінок (71%).

Безробіття має значущий вплив на економіку та суспільство. Нижче наведено деякі ключові аспекти цього впливу Таблиця 1.

Таблиця 1

Вплив безробіття на економіку та суспільство [1,2,3]

№	Аспекти впливу	Характеристика
1.	Економічний вплив	Зменшення виробництва: Безробіття призводить до втрати робочої сили, що може знизити загальний рівень виробництва в країні.
		Зменшення споживчого попиту: Безробітні громадяни мають обмежені фінансові можливості, що призводить до зменшення споживчого попиту на товари та послуги.
		Зниження податкових надходжень: Зменшення зайнятих осіб призводить до зниження податкових надходжень для уряду, що може обмежити його можливість фінансувати соціальні та інфраструктурні проекти.
2	Психологічний вплив	Стрес і депресія. Безробіття може призвести до психологічних проблем, таких як стрес, депресія та низьке самоповага у безробітних осіб.
		Втрата самооцінки. Безробітність може призвести до втрати самооцінки та втрати віри в себе, що може ускладнити пошук нової роботи.
3.	Соціальний вплив	Погіршення якості життя. Безробіття може призвести до погіршення якості життя людей через фінансові труднощі, стрес, незадоволеність та ізоляцію.
		Збільшення соціальних нерівностей. Безробіття може посилити нерівності в суспільстві, оскільки ті, хто втратили роботу, можуть зазнавати більші труднощі, ніж інші.
4.	Політичний вплив	Соціальна напруга. Зростання безробіття може призвести до соціальної напруги та невдоволення в суспільстві, що може мати політичні наслідки.
		Потенційна політична нестабільність. Великий ріст безробіття може призвести до політичної нестабільності та невпевненості в країні.

Уряди та соціальні інституції зазвичай намагаються впливати на безробіття через політику зайнятості, освіту та соціальну підтримку, щоб зменшити його негативний вплив на економіку та суспільство

Молоді та довготерміново безробітній особі може бути вкрай важко вступити на ринок праці та отримати необхідний досвід, який є важливим для подальшого розвитку кар'єри.

Через Брак досвіду. Багато роботодавців вимагають від працівників певний рівень досвіду. Довготерміново безробітні особи не мають можливості набути цей досвід, що ускладнює їхній вступ на ринок праці.

Руйнівний вплив на навички. Час безробіття може призвести до втрати навичок, які були актуальні на момент втрати роботи. Це може призвести до зменшення конкурентоспроможності на ринку праці [4].

Психологічний вплив Безробіття може призвести до стресу, низької самооцінки та відчуття невпевненості. Ці психологічні проблеми можуть ускладнити пошук роботи та професійний розвиток.

Соціальна ізоляція. Безробітність може призвести до соціальної ізоляції, особливо серед молоді. Вони можуть відчувати себе відокремленими від товариства та втрачати важливі зв'язки та мережі, які можуть бути корисними для знаходження роботи [5].

Одне з важливих питань, на якому ми зараз сфокусовані - подолання безробіття в Україні. За підсумками поточного року ми прогнозуємо, що рівень безробіття знизиться до 19%, проте це досить високий показник"

Кількість зареєстрованих безробітних в Україні з 2000 по 2023 рр. таблиця 2.

Таблиця 2

Кількість зареєстрованих безробітних в Україні з 2000 по 2023 рр.

(кількість населення в тис.)

Рік	**Зареєстрованих безробітних**	**Всього населення**
2014	458,6	42953,9
2015	461,1	42774,6
2016	407,2	42603,9
2017	352,5	42403,0
2018	341,7	42177,6
2019	338,2	41922,7
2020	459,2	41629,9
2021	295,0	41208,1
2022	186,5	41167,3

Для вирішення цієї проблеми важливо розглядати програми підтримки молоді та довготерміново безробітних осіб, які можуть включати в себе навчання, підтримку пошуку роботи, стажування та інші заходи, спрямовані на полегшення їхнього вступу на ринок праці та розвитку кар'єри.

Список використаної літератури:

1.Демків О.В."Безробіття в Україні: причини та наслідки «Науковий вісник

Ужгородського університету, 2016

2.Іщенко І. Ю. "Безробіття в Україні: досвід, проблеми, шляхи подолання" Вісник Національного університету "Львівська політехніка", 2018

3. Логінов І.С., Кісельов В.М. "Проблеми безробіття в Україні та шляхи їх вирішення" Економічний вісник університету, 2017

4. Погуляєв А. О. "Безробіття в Україні: сучасний стан та шляхи подолання" Економіка та управління, 2019

5. Сапоровська І. О. "Безробіття в Україні: структурні та функціональні характеристики "Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Економіка, 2018

Бурковська А.І.,
доктор філософії (економіка),
старший викладач кафедри
менеджменту та маркетингу,
Онопрійчук Д.О.,
здобувач вищої освіти,
Миколаївський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Сектор гостинності забезпечує 11 мільйонів робочих місць у Європейському Союзі і робить значний внесок в економіку ЄС. Тим не менш, сектор зараз стикається з безпрецедентною нестачею робочої сили. HOTREC – це головна асоціація готелів, ресторанів і кафе в Європі, що представляє 47 національні асоціації в 36 країнах Європи [1].

Сектор гостинності робить значний внесок в економіку ЄС, що створює робочі місця та зростання економіки. Це інклюзивний сектор що сприяє гендерному балансу та дає багато першого досвіду роботи молоді. Галузь готельно-ресторанного бізнесу становить 6% споживчих витрат у ЄС і становить приблизно 2-3% валового внутрішнього продукту ЄС. Готельний бізнес складається з майже 1,9 мільйона підприємств, 89% з яких є мікророзмірними (кількість зайнятих менше 10 осіб) [2]. Крім того, лише індустрія гостинності створила 2 мільйони нових робочих місць у період з 2015 по 2019 роки, використовуючи свою робочу силу від майже 9 мільйонів працівників до майже 11 мільйонів для ЄС27.

Крім того, 29,6% працівників у секторі є відносно некваліфікованими, порівняно з 16,1% у цілому в економіці країн ЄС, що означає, що гостинність є інклюзивною та приймає людей з різними профілями та досвідом. Крім того, в індустрії гостинності перебуває 17,4% працівників у віці до 25 років порівняно з 7,6% в економіці ЄС в цілому, що означає, що гостинність надає молодим людям можливість отримати свій перший досвід роботи в межах сектора. Це також допомагає боротися з безробіттям серед молоді [3]. Сфера готельно-ресторанного

бізнесу сприяє гендерному балансу. Так, якщо а в загальній економіці лише 46,2% зайнятих є жінками, у секторі гостинності цей показник зростає до 53,4%.

З початком кризи пандемії COVID-19 сектор гостинності зіткнувся з проблемою нездатності знайти потрібну робочу силу в більшості країн ЄС. Як наслідок, незважаючи на зростання попиту з боку клієнтів, компаніям необхідно адаптувати свої бізнес-моделі до поточної реальності (наприклад, закриватися протягом деяких днів тижня/вихідних; не відкривати повні поверхи в готелях або навіть відсутність можливості відкривати нові готелі після завершення інвестицій). У середньому в секторі гостинності в ЄС наразі не вистачає від 10% до 20% робочої сили порівняно з рівнем 2019 року. Наприклад, у 2022 році у Франції було 200 тис. незаповнених вакансій, 250 тис. вакансій в Італії та 33 тис. в Австрії [4].

Ще до світової пандемії Covid-19, незважаючи на високий рівень безробіття в Європі, сектор гостинності зіткнувся з дефіцитом навичок у працівників (цифрових навичок, навичок міжособистісного спілкування, знання мов, кулінарних навичок). Причини цього пов’язані з технологічними змінами (наприклад, потреба компаній бути активнішими в Інтернеті з точки зору маркетингу через соціальні медіа) та/або суспільними змінами [5].

У той час як у 2021 році середній рівень вакантних робочих місць у ЄС становив 3,3%, у сфері гостинності він сягав 7,6% у Бельгії та 6,6% в Австрії [1]. Сектор гостинності повинен відповідати очікуванням клієнтів, тобто він повинен бути відкритим 365 днів на рік, 24 години на добу (включаючи державні свята та вихідні дні). Зрештою, деякі працівники можуть розглядати це як недолік, у той час як інші знайдуть у цьому переваги (наприклад, студенти, які поєднують навчання з роботою).

Таким чином, після COVID-19 нестача робочої сили стала глобальною проблемою в усіх секторах економіки ЄС. Водночас спостерігається скорочення зайнятості в професіях, пов’язаних із індустрією гостинності. Можна відзначити, що зайнятість у галузі скоротилася на 16%, порівняно з періодом до початку пандемії.

Список використаної літератури:

1. Williams, C.C. Undeclared work in the HORECA sector and policy options. Presentation at the Platform seminar on ‘Tackling undeclared work in the HORECA sector’. 2021. 31 c. URL: https://www.ela.europa.eu/sites/default/files/2021-12/Learning-resource-paper_SEM2_Horeca.2021_EN.pdf (дата доступу: 09.07.2023).

2. Shebanina O., Klyuchnik A., Burkovska A., Caruso D. and Burkovska A. Providing labor income as a supporting factor of the food security. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2018. № 40(4). P. 597-608. DOI: http://doi.org/10.15544/mts.2018.51

3. Бурковська А., Романчик М. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств через стратегічне управління людськими ресурсами. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2016. №2(4), С. 43-51. DOI: https://doi.org/10.51599/are.2016.02.04.04

4. Bobrovska N., Sukhorukova A., Burkovska A. Transformation Processes of the Business Environment in the Context of European Integration of Ukraine. Modern

Economics. 2022. №34. P. 13-20. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V34(2022)-02

5. Полторак А.С., Сухорукова А. Л., Бурковська А. І. Кібербезпека в системі трансформації управління бізнес-організацією. Трансформація менеджменту бізнес-організацій: сучасні тренди та виклики : колективна монографія. Київ : Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. 2021. С. 158-176. URL: http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10893/1/17.pdf

Васерук Р.Г.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»,
Мукачівського державного університету
Ремез В.С.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальності 051 «Економіка»,
Мукачівського державного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АВТОТРАНСПОРТУ РЕГІОНУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Автотранспорт – це сфера, яка постійно розвивається та змінюється під впливом нових технологій. Інновації в автомобільній індустрії грають ключову роль у покращенні безпеки, зручності та ефективності автотранспорту. Окреслимо деякі з найважливіших інновацій, які змінюють обличчя автотранспортної галузі та визначають її майбутнє та матимуть вплив на економічний розвиток регіону.

1. Електричні автомобілі. Однією з найважливіших тенденцій є перехід до електричних автомобілів (ЕА). Ці автомобілі не лише зменшують викиди CO2, але також забезпечують власникам значний заощадження на пальному. Розвиток батарейних технологій дозволяє збільшувати їхні запаси ходу та зменшувати час зарядки.

2. Автономні транспортні засоби. Автономні транспортні засоби (АТЗ) відкривають нові можливості для транспортної системи. Вони можуть покращити безпеку дорожнього руху та зменшити кількість аварій, пов'язаних з людським фактором. Крім того, вони можуть зменшити затори та покращити рух у містах.

3. Поєднання автомобілів. Системи зв'язку між автомобілями та інфраструктурою, відомі як Vehicle-to-Everything (V2X) комунікація, відіграють важливу роль у покращенні безпеки та ефективності руху. Ці системи можуть попереджати водіїв про небезпеку, оптимізувати рух та сприяти взаємодії між автомобілями.

4. Друк 3D в автотранспорті. Технологія 3D-друку зараз застосовується для виготовлення деталей автомобілів. Це зменшує витрати на виробництво, поліпшує

якість та дозволяє створювати більш складні та легкі конструкції, що може покращити показники топлевоекономічності.

5. Спільне використання транспорту. Платформи для спільного використання транспорту, такі як Uber, Lyft та інші, революціонізують спосіб, яким ми використовуємо автомобілі. Це може призвести до зменшення кількості власних автомобілів, що скоротить затори та сприятиме сталому розвитку.

6. Зелені технології. Розвиток зелених технологій у сфері автотранспорту, таких як електричні автобуси, гібридні двигуни та використання біопалива, сприяє зменшенню впливу автомобільного транспорту на довкілля.

Інновації в автотранспорті стають ключем до розвитку більш безпечної, чистої та зручної системи пересування. Ці технології не лише змінюють наше сприйняття автомобілів, але і впливають на наше середовище та суспільство в цілому. Розвиток автотранспорту в майбутньому буде залежати від постійного вдосконалення та впровадження нових інновацій, що зробить наші дороги безпечнішими та більш ефективними.

Вишневська М.К.,
канд. тех. наук., доцент кафедри управління та адміністрування,
Українського державного університету науки і технологій
Крамаренко А.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри управління та адміністрування,
Українського державного університету науки і технологій

РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДНОВЛЕННЯ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ ТА ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ

Сучасний етап реформування вітчизняної економіки в умовах кризи вимагає створення на всіх рівнях принципово нових ефективних систем управління розвитком держави, регіонів, міст та окремих галузей. За таких складних умов базовим інструментом управління змінами в економіці можуть виступати цільові програми та проєкти. Також можна відзначити, що ряд досліджень, пов’язаних із кластерними структурами, тісно перетинаються з питаннями, що стосуються розвитку суб’єктів господарювання на основі застосування проєктно та програмно-цільових підходів в управлінні.

У попередніх працях [1] було запропоновано авторське визначення регіонально-економічного інноваційного кластера стосовно галузі знань управління проєктами, на яке й будемо спиратися у даному дослідженні. Так, зокрема, під регіонально-економічним інноваційним кластером розуміємо географічно локалізовану у рамках регіону сукупність інноваційно активних суб’єктів економічної діяльності з проєктно-орієнтованими коопераційними відносинами, яка має у своєму складі центри генерування наукових знань та ідей та центри їх впровадження, що створює синергетичну систему з виробництва та розподілу високоякісної, конкурентоспроможної продукції, яка діє на

перспективних (зростаючих) ринках, у тому числі міжнародних.

Не можна не відмітити і ту обставину, що кластерний підхід створює сприятливі умови для тісної взаємодії урядових, ділових й наукових кіл, сприяє формуванню горизонтальних зв'язків і стратегічного партнерства між суб'єктами господарювання, скороченню ізольованості окремих малих і середніх підприємств, поширенню інновацій, залученню іноземних інвестицій, створенню сектора наукомістких ділових послуг.

Свідоцтвом ефективності застосування теорії кластеризації при формуванні національної й регіональної стратегій служить досвід високорозвинених країн світу, що займають лідируючі позиції в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності. В той же час, застосування програмно-цільового управління забезпечує взаємозв'язок цілей плану та проєкту з ресурсами за допомогою спеціальних програм; допомагає встановити критерії обґрунтованого вибору найефективніших альтернатив; сприяє забезпеченню пріоритету інтересів; виступає інтегруючим комплексом заходів та способом вирішення складних проблем. На рівні ж окремих суб'єктів господарювання цей підхід полягає у розробці та реалізації господарських проєктів, формуванні гнучких, адаптованих до ринкових умов структур управління. Тож вважаємо, що для України, за умов нинішнього кризового стану економіки, є доцільним використання закордонного досвіду кластеризації для реформування національної економіки, регіонального розвитку та відновлення.

Кластери, виступаючи як вогнища внутрішнього росту в країні, забезпечують вигідне розміщення інвестицій у прогресивні технології, що у подальшому дозволяє одержувати високі прибутки на вкладений капітал. Розробляючи стратегію розвитку та після військового розвитку регіону, необхідно враховувати які потенційні «точки зростання» наявні, а також які конкретні кроки можна здійснити для їхнього розвитку надалі. Разом з тим, формувати кластерні структури у відриві від регіону не ефективно, тобто при виявленні й створенні перспективних кластерів обов'язково повинна враховуватися локальна стратегія розвитку та потенційні ризики, притаманні тому чи іншому регіону України.

На жаль, за умов військових реалій сьогодення мінливість і непередбачуваність зовнішнього середовища посилилися настільки, що в ході складання планів розвитку та відбудови окремих територій стає все складніше надійно прогнозувати й упереджувати на цій основі небажані наслідки можливих змін. Поряд з цим спостерігається і проблема нестачі ефективного інструментального апарату переходу від загальної програми подолання кризових явищ в регіонах до конкретних задач – проєктів. Реалізація зазначеного вимагає формулювання та вирішення ряду завдань, а саме: підготовки методів та моделей формування ефективної програми проєктів відбудови та розвитку регіонів; опрацювання методики кластерного аналізу для відбору проєктів у програми; розробки методики оптимізації сформованих програм регіонального розвитку.

Таким чином, на основі застосування кластерного підходу можна вирішити задачу формування оптимальної програми проєктів регіонального розвитку. Складання такої програми має передбачати, окрім іншого, створення

інфраструктури, здатної відтворювати умови для реалізації інноваційних проєктів та програм розвитку – передбачати виконання усього комплексу проєктно та програмно-цільових управлінських робіт, починаючи від формування і розробки інноваційних проєктів до їх супроводу і реалізації після державної реєстрації.

Зазначене свідчить про необхідність подальшої розробки методичного та організаційного забезпечення програм реформування національної економіки, що має базуватися на засадах кластерної теорії, програмно-цільового управління, виконуватися в рамках інноваційної інфраструктури регіону та у відповідності до загальної державної програми розвитку та відбудови країни.

Список використаної літератури:

1. Вишневська М. К. Моделі та методи формування методичного та організаційного забезпечення програм інноваційного розвитку регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.т.н. : спец. 05.13.22 «Управління проектами та програмами» / М. К. Вишневська. – Донецьк, 2012. – 20 с.

Війчук Т. І.,
канд. пед, наук, доцент,
завідувач кафедри математики та економіки,
Дрогобицький державний педагогічний
університет імені Івана Франка.

ПРИНЦИПИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Соціально-економічний розвиток - складне, багатоаспектне явище, для аналізу та прогнозування якого потрібна значна кількість даних, що описують стан не лише власне соціально-економічної системи, але й суміжних напрямів. Методичні підходи до формування вимог щодо вихідної статистичної інформації повинні виходити із завдань, котрі вирішуються за допомогою вихідних даних. Якісна вихідна статистична інформація - необхідна умова для адекватного аналізу поточної ситуації та розробки прогнозу соціально-економічного розвитку. Під вихідними статистичними даними розуміються кількісні показники, що використовуються при аналізі та прогнозуванні соціально - економічного розвитку. Основне завдання статистичних даних - подання достовірної інформації про процеси, що відбуваються в економіці та соціальній сфері країни [3, с. 69].

На сьогодні зростають як потреби суспільства у статистичній інформації, так і у її обсязі, що підлягає обробці та інтерпретації. Розробка вимог до вихідних даних для аналізу та прогнозування соціально-економічного розвитку має, з одного боку, базуватися на основних принципах офіційної статистики, сформованих світовою та вітчизняною практикою, з іншого — враховувати специфіку сфери застосування статистичної інформації. Звідси можна виокремити загальні та спеціальні вимоги до вихідних даних. Загальні вимоги — це вимоги, яким має задовольняти будь-яка статистична інформація, що описує соціально-економічні процеси чи явища. Вони

стосуються будь-яких вихідних даних і належать до діяльності будь-яких органів, що збирають або надають таку інформацію. Спеціальні вимоги розробляються на нижчому рівні абстракції та показують, як трансформуються та конкретизуються загальні вимоги за умов специфічного використання вихідних даних. Іншими словами, це вимоги, що випливають із специфіки використання даних, зокрема аналізу та прогнозування соціально-економічного розвитку.

Вихідні дані повинні бути, перш за все, якісними, що означає наявність у них сукупності ознак і властивостей, що визначають здатність статистики задовольнити заявлені або інформаційні потреби користувача. Якісна статистика має бути адекватною, т. е. об'єктивно відображати і достовірно характеризувати соціально-економічні процеси та явища. Ця вимога характеризує здатність показника відобразити властивість економічної чи соціальної системи, передбачене під час його розробки. Одна й та сама якісна категорія може бути описана різними системами показників, з яких слід вибирати систему, що точніше відображає досліджувані сторони процесу чи явища, відповідно до поставлених завдань. Реалізація вимоги адекватності означає вибір таких показників, такого їх набору та кількості, що дозволяють якнайкраще охарактеризувати аналізований аспект соціально-економічного розвитку у всій його складності та різноманітті. Це дозволяє досягти відповідності отриманої інформації дійсній ситуації [1, с. 116].

Вихідна статистична інформація має бути достовірною, тобто справжньою, безпомилковою і володіти достатнім рівнем точності, що дозволяє користувачам на основі цих даних робити правильні висновки. Реалізація вимоги достовірності передбачає ретельну перевірку та контроль вихідних даних на всіх етапах їх збору та обробки: при проведенні статистичного спостереження, складанні звітів, розробці агрегованих результатів та складанні аналітичних матеріалів. Оскільки соціально-економічна система - складне, багаторівневе явище то при аналізі та прогнозуванні її розвитку необхідно враховувати взаємозв'язки окремих елементів та блоків. Реалізація вимоги системності вихідної статистичної інформації передбачає, що вона визначає різні системи та підсистеми об'єкта, що вивчаються, або явища і відображає весь комплекс їх взаємозв'язків. Статистичні показники повинні характеризувати основні сфери та сторони соціально-економічного розвитку досить повно, при цьому не має бути надмірність показників стосовно об'єкта, що вивчається. Вимога достатності реалізується шляхом вибору необхідного ступеня деталізації часових інтервалів, аналітичних зрізів та (або) охоплення одиниць тощо.

При збиранні, обробці, зберіганні та поданні статистичної інформації необхідно використовувати науковий інструментарій та керуватися закономірностями розвитку соціально-економічної системи. Зокрема, необхідно використовувати науково обґрунтовані методи щодо необхідного рівня агрегування статистичних даних. Агрегування є об'єднання, підсумовування економічних показників за якою-небудь ознакою, узагальнення окремих потоків даних у єдиний зведений агрегат, що дозволяє отримати загальну картину ситуації економіки для конкретного числа агрегованих змінних [2, с. 145]. Це дозволяє виявити найістотніші взаємозв'язки аналізованих економічних явищ. Однак

надмірне агрегування може призвести до втрати інформативності даних. Від методів агрегування великою мірою залежить адекватність статистичної інформації, тому потрібно використовувати науково обгрунтовані методи. Однорідні величини можна агрегувати простим додаванням їх елементів, тоді як при агрегуванні складніших показників рекомендується метод обгрунтованих оцінок, що базується на макроекономічних розрахунках.

Список використаної літератури:

1.Ментей О. С. Методи статистики в аналізі господарської діяльності. Modern economics. № 8 (2018). С.112-119.

2.Крамчанінова М. Д., Вахлакова В. В., Паничок М. Ю. Використання економіко-математичних і статистичних методів у дослідженні мезоекономічної динаміки. Бізнес Інформ. 2020. №4. С. 143–149.

3.Хижнякова Н. О. Використання економіко-статистичного аналізу ринкових процесів у менеджменті та маркетингу. Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки» Випуск 1(97). 2022.. С. 67-76.

Вінницька О. А.
канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів,
обліку та економічної безпеки,
Чолинець Я. В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Адміністративно-територіальна реформа стала рушієм змін у територіальній організації влади та бюджетно-податковій системі, що у свою чергу забезпечило оновлення податкових надходжень до місцевих бюджетів. Головною метою фінансової децентралізації є створення заможних і фінансово незалежних об’єднаних громад, які будуть здійснювати низку власних або делегованих повноважень.

Дослідження системи формування доходів місцевих бюджетів до початку реформи місцевого самоврядування та внесення змін до Податкового та Бюджетного кодексів, свідчить про відсутність стимулів до нарощення місцевими органами самоврядування власних доходів та високий рівень залежності місцевих бюджетів від фінансової допомоги з центру. Тому зміни, запроваджені з кінця 2014 року були покликані забезпечити зацікавленість влади на місцевому рівні в примноженні дохідної частини місцевих бюджетів та ефективного використання власного фінансового та економічного потенціалів [3].

Основні податкові платежі віднесені з 2014 року до місцевих бюджетів не вирішили першочергових проблем громад, та навіть більше, створили умови для диференціації розвитку територій, так акцизний податок з пального отримують

громади, розташовані поблизу автошляхів державного та міжнародного значення, а таку привілею має незначна кількість громад. Відтак, сьогодні надзвичайно гострим є питання реформування податкової системи, особливо в питанні віднесення окремих фіскальних платежів до числа місцевих податків та зборів.

З початку бюджетно-податкової децентралізації здійснено ряд змін по дохідній базі об'єднаних громад, основними з яких стали:

- встановлено норматив відрахування податку на прибуток підприємств приватної форми власності (10% для обласних бюджетів);
- зменшено норматив відрахування в місцеві бюджети податків та зборів з фізичних осіб з 100% до 75% (15% в обласні бюджети, 60% в бюджети районів, міст обласного значення та ОТГ);
- встановлено норматив відрахувань з рентної плати за користування надрами загальнодержавного значення для видобування нафти, природного газу (5%) та видобування інших копалин (25%);
- встановлено норматив відрахувань з акцизного податку з виробленого чи ввезеного на територію України пального (13,44%), запроваджено акцизний додаток з реалізації в роздрібній торгівлі (5% від вартості);
- віднесено до місцевих податку на майно, єдиного податку, інші збори [1].

Розпочаті в 2014 року процеси податково-бюджетної децентралізації надали нові можливості місцевому самоврядуванню:

- самостійне формування місцевих бюджетів;
- прямі міжбюджетні відносини;
- розширення податкової бази та ін.

Проте, здійснені кроки у сфері децентралізації не вирізнялися системністю. Реформування міжбюджетних відносин відбувається при відсутності до цього часу чіткого розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування. Недоліки системи формування власних доходів місцевих бюджетів зменшують можливість досягнення реальної податково-бюджетної самодостатності, а існуюча система міжбюджетних трансфертів в багатьох випадках порушує справедливість фінансового вирівнювання та не відіграє стимулюючої ролі для розвитку. Недосконаліть критеріїв формування спроможних громад, політичні чи особистісні мотиви призводять до створення частини громад, нездатних в найближчій перспективі забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, що посилює соціально- економічну диференціацію в розвитку територій України.

Пріоритетом розвитку податкової системи в рамках нової архітектури адміністративно-територіального устрою буде зростання надходжень до місцевих бюджетів, що дозволить виконувати видаткові повноваження покладені на органи місцевого самоврядування [2].

Основною метою податкової системи у новій адміністративно-територіальній площині повинно стати розподіл фіскальних платежів між різними рівнями бюджетної системи, які б дозволили якісно надавати соціальні послуги населенню та впливати на економічний розвиток території.

Податкова система має мати сталий характер, відтак необхідне припинення практики щорічних змін, що ускладнює можливість планування та посилює розбалансованість місцевих бюджетів.

Список використаної літератури:

1. Вінницька О. А. Ефективність адміністрування податків в об'єднаних територіальних громадах. Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 9 червня 2022 р., Миколаїв-с.Коблеве. –Миколаїв: МНАУ, 2022. С. 72-74.

2. Вінницька О. А., Корнієнко Т. О., Чвертко Л. А. Місцеві податки як джерело доходів місцевих бюджетів. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". №11. С. 18-24. https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-3

3. Галамай Р. Я. Шляхи підвищення ефективності справляння податків до бюджетів територіальних громад на основі податкового менеджменту. Регіональна економіка. 2020. №4(98). С. 86-92. DOI: https://doi.org/10.36818/1562-0905-2020-4-11.

Гаврилець О.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування
та маркетингу,
Мукачівського державного університету
Цимбалюк Р.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах прискорення процесів глобалізації світової економіки, інтернаціоналізації бізнесу, переходу розвинутих країн до економіки знань саме людський капітал стає визначальним, домінуючим чинником економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності. Роль освіти, знань, високоінтелектуальної праці у розвитку сучасної економіки зростають значно вищими темпами, ніж значущість засобів виробництва та природних ресурсів.

Основною метою всіх підприємств, і економіки в цілому, є стійке зростання продуктивності відповідно до певних вимог (наприклад, екологічна спрямованість ведення бізнесу) і створення конкурентної переваги, що може бути лише результатом системного, добре продуманого тавідповідним чином скоригованого підходу до використання та інвестицій у людський капітал компаній, які вони мають у своєму розпорядженні.

На рівень розвитку людського капіталу значний вплив має зацікавленість держави у його збільшенні, в першу чергу шляхом забезпечення фінансування таких складових як: освіта і наука, охорона здоров'я, духовний та фізичний

розвиток населення. У розвинених країнах світу держава бере на себе все більшу частку витрат на людський розвиток, що обумовлено важливим стратегічним значенням таких інвестицій [1]. Від того, як держава буде фінансувати створення нового людського капіталу, отримуючи право на майбутні прибутки від його використання, залежать соціальний, економічний, культурний розвиток країни у майбутньому.

Проте формування та розвиток людського капіталу повинні відбуватисяне лише за рахунок держави, а й за участі підприємств, установ, організацій, які споживають даний капітал у процесі своєї діяльності.

У сучасних умовах несприятливої економічної ситуації на більшості підприємств спостерігається процес обмеження або секвестрування бюджету - процедури обґрунтування скорочення окремих або всіх складових бюджету. На українських підприємствах зменшення витрат (резерви скорочення) здійснюється у першу чергу за рахунок зменшення фінансування трудового потенціалу[2]. Проте саме в період економічної нестабільності інвестиції у професійний розвиток працівників мають здійснюватися у достатньому обсязі, створюючи підґрунтя для ефективної діяльності підприємства у найближчій перспективі та у післякризовий період.

Низький рівень інвестування вітчизняними підприємствами у людський капітал зумовлений перш за все такими головними причинами:

- нестачею вільних коштів у підприємств;
- нерозумінням керівництвом необхідності даної складової загального інвестування внаслідок непоінформованості про те, в який термін і в якому вигляді буде отримана окупність від вкладених коштів;
- неефективною системою мотивації щодо вкладення коштів у людський капітал з боку держави для підприємств [3].

Проаналізувавши досвід економічно розвинутих країн світу у сфері інвестування професійного розвитку, можна дійти висновку, що основними напрямками ефективної державної політики у цій галузі є:

1. Фінансова підтримка або повне фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів навчання за найбільш актуальними у сучасних умовах професіями на ринку праці.
2. Чіткий контроль з боку держави процесів інвестування у людський капіталпідприємствами всіх видів економічної діяльності.
3. Паритетне фінансування витрат на професійний розвиток персоналу державою, роботодавцем та організаціями профспілок.
4. Податкове стимулювання підприємств, які здійснюють інвестування у людський капітал, та в першу чергу інвестування професійної підготовки та працевлаштування молоді.
5. Субсидіювання підприємств, які за власні кошти та на власній навчально-виробничій базі здійснюють підготовку персоналу.
6. Обов'язкова сплата підприємством коштів у вигляді податку у спеціальні фонди, кошти яких надалі використовуються на професійне навчання та розвиток працівників [4].

Отже, недостатня увага до інвестиційного забезпечення розвитку людського капіталу призводить до значних суспільних витрат, завдає збитків добробуту людей, обмежує можливості соціально-економічного зростання територіальних громад та країни в цілому. В умовах конкурентного середовища підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства повинно супроводжуватися нарощуванням обсягів інвестицій у людський капітал, а сформований позитивний досвід розвинених країн світу у галузі державної політики інвестування у людський капітал має стати орієнтиром для України.

Список використаної літератури:

1. Роман, Я. Ю. стан та перспективи розвитку людського капіталу в Україні / Я. Ю. Роман, с. І. Роман // Економічний простір. – 2012.– № 1. – с. 157–162. 2.Пекар, В. Людський капітал України 2025 [Електронний ресурс] / В. Пекар // InoPressa. – 2012. – Режим доступу : http://innovations.com.ua/ua/articles/op–manage/18307/lyudskij-kapitalukrajini-20 25-pidsumki-forsajtu.

3. Харченко, А. М. Інвестування в людський капітал як базис фінансової стійкості / А. М. Харченко, Ю. В. Кисіль // Фінансовий простір. – 2011. – №1(1). – с. 119–123.

4. Захарова, О. В. структура та джерела фінансування інвестицій у персонал в умовах промислового підприємства / о. В. Захарова // Вісник східноукраїнського університету ім. Володимира Даля. – 2009. – № 10 (140), Ч. 2. – с. 49–53.

Гозора В.,
д.х.н., проф.,
Університет економіки та державного управління в Братиславі,
м. Братислава, Словаччина,
Гальо Я.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівского державного університету

УКРАЇНСЬКІ МЕБЛЕВІ КЛАСТЕРИ ЯК ОДИН З ДРАЙВЕРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Збройна агресія росії в Україні принесла з собою значні збитки економіці, у тому числі було зруйновано багато заводів та виробничих підприємств, ускладнено доступ до сировини, ресурсів, ринків збуту, персоналу.

В даних умовах наша країна повинна наполегливо працювати над тим, щоб відновлювати промисловість, створювати нові робочі місця та допомагати бізнесу піднятись з колін.

Деревообробна та меблева галузі є стратегічними для відродження та розвитку економіки всієї України. Вони доволі перспективні і мають значний потенціал. Так, до війни ці галузі розвивалися доволі стрімко – на сотнях підприємств працювали понад 100 тисяч українців.

Українські виробники працюють навіть під час війни, створюючи та експортуючи якісні меблі. Деревина та дерев'яні вироби склали 4,3% загального експорту України в 2022 році, увійшовши в ТОП-10 товарних груп та посівши 7 місце за розміром внеску [6].

Тим часом зараз, у складних умовах, деревообробна та меблева галузі підтримують темп роботи, використовуючи потужний інструмент – кластеризацію. Це практика розвинених країн Європи.

Так, на сьогодні у ЄС нараховується до 3 тисяч кластерів. І вони довели свою ефективність саме в кризових ситуаціях [1].

Що таке кластер.

Кластер – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання організацій, які тісно співпрацюють між собою та іншими суб'єктами у виробничо-збутовому ланцюжку створення цінності задля підвищення конкурентоздатності власної продукції, її експорту, зниження трансакційних та економічних витрат діяльності та сприяння економічному розвитку регіону.

Що таке меблевий кластер?

Регіональне об'єднання лісогосподарських, деревообробних та меблевих підприємств, виробників будівельних конструкцій, вікон, дверей. Вони разом виробляють та експортують конкурентоздатну продукцію з високою доданою вартістю. Разом розвивають профільні індустріальні парки, створюють нові робочі місця, виробляють товари, які продаються у всьому світі компаніями IKEA, JYSK, XXXLUTZ та іншими [1].

Де в Україні створені кластери?

В грудні 2022 року на базі "Української Асоціації Меблевиків" створено "Рівненський меблевий кластер", а вже у лютому 2023 році до його роботи приєдналась майже сотня підприємств.

За словами начальника Рівненської ОВА Віталія Коваля: "Кожен 6-ий робітник промисловості регіону працює в меблевій галузі. Саме деревообробна сфера становить 33% експорту Рівненщини. Тобто ідея меблевого кластеру на Рівненщині працює. З початку повномасштабного вторгнення 7 деревообробних підприємств переїхали до нашого регіону. Меблева галузь масштабується" [8].

Тим часом у квітні 2023 року меблевики та деревообробники Галичини створили "Львівський меблевий кластер". Так підприємці меблевої галузі об'єдналися задля розвитку виробництва та збуту продукції, удосконалення процесу підготовки спеціалістів і розвитку суміжних напрямів промисловості. Робота в інших регіонах триває [2].

Кризу завжди було легше долати разом, пояснюють підприємці. В цьому й полягає одна з ролей кластеру. Адже він об'єднує бізнес, експертне середовище, освіту, владу. При цьому продукуються нові результати.

Так, кластер дає можливість для учасників легше будувати успішний, сталий та соціально відповідальний бізнес. Водночас це вигідно і для регіону, бо це економічний розвиток, пожвавлення інвестиційної діяльності, додаткові робочі місця і надходження до бюджету [1].

Відповідно до розробленого експертами, депутатами та урядовцями Плану

відновлення України, в країні можуть успішно працювати 5-6 міжрегіональних меблевих та деревообробних кластерів. Саме вони наповнять новими та вже діючими виробництвами більше 20 індустріальних парків, стануть драйверами більше півтори сотні інвестиційний проєктів, створять понад 80 тисяч робочих місць [2].

Як бачимо з вище сказаного, кластеризація, яка за досвідом розвинутих країн є сучасним рушієм національних економік, нарешті стає нагальною потребою й для економіки України. Україна має назавжди припинити практику експорту необробленої деревини, а продавати всьому світові готові меблі. Цим шляхом пішли Польща, Німеччина, Туреччина і досягли успіху. Цей потенціал має і українська меблева галузь. Потрібна лише підтримка і розуміння з боку держави.

Список використаної літератури:

1. ГО "Агенція журналістських розслідувань "Четверта влада", Юрій Дюг, координатор громадської ініціативи “За ринок деревини”, URL: https://4vlada.com/rivnenskyj-meblevyj-klaster-drajver-vidrodzhennia-oblasti
2. Інформаційне агенство ЛІГАБізнесІнформ, Юрій Дюг, координатор громадської ініціативи “За ринок деревини” URL: https://blog.liga.net/user/yudiuh/article/50400
3. Українська Асоціація Меблевиків, URL: https://uafm.com.ua/meblevi-klastery-pochatok-ye-budut-i-prybutky/
4. ТОВ Інформаційне агентство «Район ін юа», URL: https://business.rayon.in.ua/news/574453-na-rivnenshchini-obgovoryuvali-perspektivi-meblevogo-ta-derevoobrobnogo-biznesu
5. Львівська міська рада, URL: https://city-adm.lviv.ua/news/economy/296037-u-lvovi-stvoryly-meblevyi-klaster
6. UkaineInvest, URL: https://ukraineinvest.gov.ua/news/21-07-2023/
7. Нововолинськ.com.ua, URL: https://xn--b1aasidjedbb0byj.com.ua/2020/07/15/148582/
8. ТОВ “Інформаційне агенство “Новини по-Рівненськи”, URL: https://tomat.rv.ua/na-rivnenshchyni-masshtabuietsia-mebleva-haluz-v-oblast-relokuvalysia-7-derevoobrobnykh-pidpryiemstv/
9. Політична партія “Слуга народу”, URL: https://sluga-narodu.com/mariia-mezentseva-dialoh-pro-chlenstvo-v-yes-rozpochnetsia-vzhe-u-hrudni-sichni/
10. TELEGRAF, URL: https://telegraf.com.ua/ukr/jekonomika-i-finansy/2023-07-04/5798271-ukraina-mozhe-zaroblyati-na-meblyakh-15-mlrd-dolariv-na-rik-shcho-dlya-tsogo-potribno

Гулянич В.І.,
здобувач освіти ОНС «Доктор філософії»
спеціальність 076«Підприємництво та торгівля»
Мукачівського державного університету,
Головачко В.М.,
канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Точність та повнота обліку і контролю витрат та калькулювання собівартості продукції виноробних підприємств значною мірою визначається організаційно-технологічними особливостями їх функціонування. Тому потребує особливої уваги виокремлення саме тих з них, які прямо чи опосередковано здійснюють вплив на облік і контроль витрат.

Проблемам становлення та класифікації виноробних підприємств присвячена низка праць таких провідних учених і дослідників, як: Бузні А.Н., Власов В.В., Гаркуша О.М., Горбачов В.С., Головачко В.М., Гульчак А.Б., Літвінов П.І., Мармуль Л.О., Матчина І.Г., Саблук П.Т., Червен І.І. та ін.

Виноробні підприємства можна класифікувати за різними критеріями. Ось декілька способів класифікації виноробних підприємств:

1. Відповідно до спеціалізації:
- заводи первинного виноробства;
- заводи вторинного виноробства;
- коньячні заводи;
- заводи шампанських вин.

2. За розміром:

– малі виноробні – малі підприємства, які виробляють дуже невеликі обсяги вина. зазвичай це родинні виноробні або малі регіональні підприємства.

– середні виноробні – підприємства середнього розміру, які виробляють середні обсяги вина і можуть мати більші ринкові долі.

– великі виноробні – великі виробники вина з великими виноградниками та виробничими потужностями.

3. За місцем:

– регіональні виноробні – підприємства, які спеціалізуються на виробництві вина в певному регіоні або провінції.

– національні виноробні – виробники, які виробляють вино на національному рівні і можуть мати підприємства в різних регіонах.

– міжнародні виноробні –виробники вина мають міжнародний присутність на ринку і можуть виробляти вино в різних країнах.

4. За типом вина:

– виробники червоного вина – спеціалізуються на виробництві червоного вина, такого як каберне совіньон, мерло, пінот нуар тощо.

– виробники білого вина – спеціалізуються на виробництві білого вина, такого як шардоне, совіньон блан, різлінг, піно гріджіо тощо.

– виробники ігристого вина – виробники ігристого вина, такого як шампанське або просекко.

5. За видом винограду:

– виробники однорідного сорту – спеціалізуються на виробництві вина з одного конкретного сорту винограду, наприклад, шардоне або каберне совіньон.

– виробники змішаних сортів – виробники, які створюють вино, змішуючи різні сорти винограду.

Отже, дана класифікація може бути деталізованою або загальною, залежно від потреби і контексту. Важливо результат, що виноробні підприємства можуть виявляти різноманітні характеристики у зв'язку з їх особливостями і стратегіями.

Список використаної літератури:

1. Стан виноробної галузі у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://take-profit.org/ economicnews.php.

2. Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.kiev.ua/page/?7531.

3. Історія виноградарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vinograd.info/info/ grozdya-zdorovya/istoriya-vinogradarstva.html.

4. Осипов В., Осипова Л. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку / В. Осипов, Л. Осипова // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 28–31.

5. Нестеренко О.С. Тенденції та перспективи розвитку виноробної галузі в Україні / О.С. Нестеренко // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 192–196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/104.pdf.

Дубас Д.Я.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Герасимов В.В.,
канд. фіз.-мат.наук, доцент кафедри інженерії,
технологій та професійної освіти
Мукачівського державного університету

ШЛЯХИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ ГАЛУЗІ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Основну частину побутових товарів виробляє легка промисловість. Вона включає текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та взуття, виготовлення виробів із хутра та галантерейне виробництво. Кінцевою продукцією текстильного виробництва є тканини. Швейна промисловість з тканин виробляє

готовий одяг та інші вироби побутового та технічного призначення. Шкіряно-взуттєва промисловість виготовляє натуральну шкіру та шкірозамінники, а також вироби з них: взуття та шкіряний одяг. Хутряна промисловість спеціалізується на виготовленні виробів з хутра тварин диких, кліткового утримання та свійських. Галантерейне виробництво виготовляє сотні дрібних побутових товарів повсякденного попиту. Більшість країн світу імпортує ті товари, яких не має на власному ринку[1]. Крім того, встановлюються квоти на імпорт таких товарів, які виробляються в країні. У нас існує нагальна потреба в розробці таких законів.

Потрібно поставити такі умови торгівлі, які захищають внутрішній ринок. При реалізації продукції: в найкращому випадку українське пальто попадає до нашого покупця відразу ж: фабрика-магазин. В найгіршому - повертається у вигляді імпортного товару, вже полежавши на полицях західних магазинів, та залишившись там без попиту. Назад, на батьківщину, ці вироби завозяться фірмами-імпортерами. Декілька років тому вітчизняна продукція на внутрішньому ринку забезпечувала продавцям приблизно 50% продаж. Співпраця з міжнародними фірмами на таких умовах, які б забезпечували отримування прибутку і нашому виробнику і іноземній компанії [2].

Українські виробництва мають розробити маркетингову стратегію своєї поведінки на ринку. Зараз же основна їхня проблема полягає саме у відсутності цієї стратегії. Ця проблема є не тільки в текстильній галузі, і не тільки проблемою українських виробників. І в цьому плані вона є результатом іншої - нестачі кваліфікованого персоналу. Українські виробники текстильної продукції просто не знають, яким чином потрібно управляти фінансами на підприємстві. Тому, зараз постає питання про здійснення перекваліфікації фінансового менеджменту українських фірм, їх ознайомлення з міжнародними стандартами фінансової звітності.

Українські компанії, і це особливо виразно видно на текстильній галузі є дуже обмеженими в своїх можливостях "знаходити" фінансові ресурси для впровадження нових технологій на підприємстві. В основному, так сталося завдяки дуже жорстким фінансовим регуляціям та інструментам, які діють зараз на українському ринку[3].

Торговці тканинами вцілому незадоволені вітчизняним товаром текстильної промисловості, на їх погляд асортимент небагатий, і ціни іноземних ткачів нижче. Українські ткачі скаржаться на засилля нелегального імпорту і на відсутність державної підтримки. Асортимент обновляють, нові види продукції освоюють і машини нові купують, при цьому виявляється, що знаходяться бажаючі вкласти чималі гроші в українське текстильне виробництво. А сьогодні багато вітчизняних текстильних підприємств продаються дуже дешево.

Аналіз чинників впливу на розвиток ринку легкої промисловості дозволив виявити такі основні тенденції розвитку в галузі[3]: скорочення сукупного попиту та обсягів виробництва через звернення споживачів до забезпечення базових потреб; подальша консолідація учасників внутрішнього ринку легкої промисловості та вихід з ринку слабких контрагентів; висока залежність від світових цін на сировину, яка, здебільшого, низького рівня якості; актуалізація

партій поставок збірних вантажів, поява логістичних та транспортних проблем; поглиблення аутсорсингової діяльності в ланцюгах створення вартості; розвиток безконтактної доставки товарів додому; загострення внутрішньогалузевої конкуренції та значна частка тіньового сектору, низька продуктивність праці в галузі та дефіцит кадрів необхідної кваліфікації.

Список використаної літератури:

1. Кіндзерський Ю.В. (2013). Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ, 536 с.

2. Орлов О.О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 155 с.

3. Заріцька, Н.М.. Структурно-динамічний аналіз сучасного стану розвитку легкої промисловості України. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки, 127- 139. DOI: https:// doi 10.33111.E&E.2019.42.ZaritskyaN (дата звернення 01.10.2021).

Зінкевич В.І.,
к.с/г.н., доцент, завідувач відділення
Дрогобицького фахового коледжу нафти і газу

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ У РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСАХ

Однією з основних умов стійкого соціально-економічного розвитку країни є значне підвищення енергоефективності вітчизняної економіки. Енергозбереження є найважливішим фактором підвищення енергоефективності, економічної ефективності та економічної безпеки промислових підприємств і комплексів, а також результативності реалізації стратегій соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання. Енергозбереження - це взаємопов'язана сукупність методичних, науково-дослідних, технологічних, інженерно-технічних, організаційних, економічних, управлінських, адміністративно-господарських та навчально-освітніх заходів, спрямованих при виробництві енергоносіїв та продукції на вирішення завдань заощадження та раціонального використання всіх видів паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), різкого скорочення їхніх втрат, а також значного підвищення ступеня вилучення та глибини переробки ПЕР, які забезпечують досягнення оптимальних показників енергоефективності та запобігання шкідливому впливу виробничих та соціально-економічних систем на навколишнє природне середовище [2, с. 98].

Очевидно, що важлива соціально-економічна проблема підвищення показників енергоефективності не може вирішуватися без урахування специфічних особливостей соціально-економічного розвитку регіонів, у яких створено певну інфраструктуру енергозбереження. Водночас, незважаючи на наявність низки досягнень у сфері підвищення показників енергозбереження саме на регіональному рівні, у більшості суб'єктів господарювання не використовується системний підхід

до розробки енергозберігаючої політики та стратегії управління енергоефективністю економіки. Впровадження та використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій має бути пов'язане зі стратегіями соціально-економічного розвитку суб'єктів національної економіки та враховуватися при розробці стратегічних планів розвитку регіональних промислових комплексів, окремих промислових підприємств та виробництв. Вирішення питань енергетичного забезпечення промисловості та населення стає все більш актуальним для багатьох країн. Це пов'язано зі зростанням масштабів виробництва, підвищенням рівня комфортності проживання по всьому світу. Енергія, будучи одним із базових видів ресурсів у сфері матеріального виробництва, забезпечує безперебійність функціонування промисловості, транспорту, будівництва, сільського господарства та інших галузей національної економіки, нормальну життєдіяльність населення. Збільшення енергетичних потреб підприємств, поява нових побутових приладів та електроніки у квартирах та офісах викликає виникнення енергетичних проблем у періоди пікового навантаження [1, с. 453].

Охоплюючи всю сукупність процесів виробництва, перетворення, транспорту та розподілу енергетичних ресурсів, паливно-енергетичний комплекс, по суті, є єдиною системою енергопостачання, що має своєю головною метою ефективне та надійне забезпечення енергією необхідної якості всіх потенційних споживачів. Тісний взаємозв'язок енергетики здійснюється з іншими галузями національної економіки, зумовлює величезний вплив підвищення енергоефективності на сталий розвиток регіонів. Вирішення питань підвищення енергоефективності потребує вдосконалення існуючих методичних підходів та розробки на їхній основі практичних рекомендацій щодо впровадження інноваційних технологій отримання та використання енергетичних ресурсів. Удосконалення методичних підходів має здійснюватись з урахуванням специфіки енергетики, особливостей технологій та організації виробництва, стратегії розвитку підприємств енергетики. Виходячи з цього, розвиток енергетичного сектора слід розглядати у взаємозв'язку з іншими комплексами та галузями, і враховувати їхній вплив на навколишнє середовище. Особливості енергетичного господарства приводять до необхідності проведення глибшого системного економічного дослідження, під час якого має враховуватися взаємодія економічних, технологічних, організаційних, природно-кліматичних та екологічних чинників.

Інструменти, що застосовуються органами влади, можуть також відігравати провідну роль у забезпеченні входження на ринок та поширення інноваційних енергетичних технологій. Прикладами таких інструментів є встановлення цілей, концесійний розвиток ресурсів, динамічні стандарти функціонування, технологічні стандарти, добровільні угоди, податки та плата, дозволений рівень емісії, зелені свідоцтва, сприятливі тарифи, субсидії, зелена оцінка, надання венчурного капіталу, придбання технологій [2, с. 97].

Основою державної системи управління енергозбереженням на території конкретного регіону є його цільова програма з енергозбереження, метою якої є

розробка стратегії та першочергових заходів щодо підвищення енергоефективності, спрямованих на покращення умов життя населення, підвищення конкурентоспроможності продукції місцевих підприємств, зменшення видатків бюджетних коштів на паливо та енергозабезпечення підприємств та організацій бюджетної сфери. Виконання енергозберігаючої програми загалом потребує розробки та прийняття фінансово-економічних механізмів, що стимулюють енергозбереження, удосконалення організаційного управління споживанням енергоресурсів та підвищення ефективності їх використання.

Список використаної літератури:

1.Жолобецька М. Фінансування вітчизняної галузі теплопостачання шляхом впровадження проєктів енергоефективності в умовах євроінтеграції. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. № 4. С. 451-460.

2.Забарна Е.М. Європейська стратегія сталого зростання на основі стратегічного управління енергозбереженням в регіонах. Економічний форум 2/2017. С. 96-101.

3. Леженюк П., Кравчук С., Котилко І. Відновлювальні джерела електроенергії в електричних мережах як елемент енергоефективного електроспоживання. Світлотехніка та електроенергетика. 2019. № 3. С. 99-106.

Іванов А.М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництво та туризм,
Одеського національного морського університету

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Оцінювання рівня туристичного потенціалу регіонів та їх забезпеченості туристичними ресурсами є проблематичним як в економічному, так і географічному сенсі.

Результати розрахунку інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України представлено в табл. 1.

Таблиця 1.

Групування регіонів України за рівнем розвитку ТРП, станом на 01.01.2022 р.

Рівень розвитку ТРП	Група регіонів за рівнем розвитку ТРП
Високий	Львівська (11,51), Одеська (10,44) Дніпропетровська (9,61)
Середній	Київська (8,93), Харківська (7,63), Херсонська (7,51), Миколаївська (7,37), Запорізька (7,1), Ів.-Фр. (6,86), Полтавська (6,17), Закарпатська (6,11)
Низький	Вінницька (5,81), Хмельницька (5,77), Волинська (5,65), Черкаська (5,58), Кіровоградська (5,44), Чернігівська (5,4), Житомирська (5,32), Рівненська (5, 21), Чернівецька (5,17), Сумська (5,11), Тернопільська (4,89)

Джерело: власний розрахунок автора на основі [1]

Розрахований інтегральний показник туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України свідчить, що до трійки лідерів із найбільшим ТРП серед регіонів України входять Львівська (сумарна оцінка 11,51), Одеська (10,44) та Дніпропетровська (9,61) області. Решта адміністративних територій Причорноморського регіону - Херсонська (7,51) та Миколаївська (7,37) області займають 6 та 7-е місце в рейтингу з інтегральним показником.

Результати оцінки ТРП регіонів України, які отримані за допомогою інтегрального показника ТРП регіону ($І_{трп}$), доводять достовірність лідерства таких регіонів України як: Львівської (ТІР 0,87), Одеської (0,77), Дніпропетровської (0,68), Херсонської (0,55), Харківської (0,49), Київської (0,46) та Миколаївської областей (0,44).

В цілому дослідження розвитку ТРП регіонів України за допомогою інтегрального показника ТРП регіону ($І_{трп}$) та показника таксономічного індексу розвитку (ТІП) дає змогу виокремити 3 групи регіонів з відповідним рівнем розвитку, зокрема: з високим, середнім та низьким рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу (табл. 2.) потенціалу регіонів України, станом на 01.01.2022 р.

Таблиця 2.

Розподіл регіонів України за рівнем розвитку ТРП, станом на 01.01.2022 р.

Група регіонів за рівнем розвитку ТРП	**Ітрп**	**ТІР**
	Ітрп (7,0-14,0)	**ТІР (0,41-1,0)**
Високий	Львівська 11,51 Одеська 10,44 Дніпроперовська 9,61 Київська 8,93 Харківська 7,63 Херсонська 7,51 Миколаївська 7,37 Запорізька 6,46	Львівська 0,87 Одеська 0,77 Дніпропетровська - 0,68 Херсонська 0,55 Харківська 0,49 Київська 0,46 Миколаївська 0,44
Середній	Івано-Франківська 6,86 Закарпатська 6,11 Полтавська 6,17 Вінницька 5,81 Хмельницька 5,77 Волинська 5,65 Черкаська 5,58	Івано-Франківська 0,4 Закарпатська 0,4 Запорізька 0,37 Хмельницька 0,33 Полтавська 0,32 Вінницька 0,32 Волинська 0,3
Низький	Кіровоградська 5,44 Чернігівська 5,40 Житомирська 5,32 Рівненська 5,21 Чернівецька 5,17 Сумська 5,11 Тернопільська 4,89	Чернігівська 0,29 Чернівецька 0,28 Рівненська 0,27 Кіровоградська 0,26 Житомирська 0,25 Тернопільська 0,24 Сумська 0,22

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Порівняльний аналіз конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України доводить лідерство Львівської, Одеської та Дніпропетровської областей. До групи регіонів із високим рівнем розвитку

туристично-рекреаційного потенціалу також належать Київська, Харківська, Миколаївська та Херсонська області.

На основі опрацьованих джерел нами зроблено висновок, що основною проблемою в комплексному оцінюванні туристичних ресурсів є їх розмежування під час оцінювання.

Запропонований методичний підхід визначення рівня туристичного потенціалу регіонів та їх забезпеченості туристичними ресурсами спрямовані на визначення рейтингу туристичних регіонів, порівняння цих показників, але така система підрахунку сама по собі не забезпечує аргументованого та об'єктивного вибору стратегії розвитку туристичного комплексу, визначення пріоритетних напрямів та можливостей. Тому для отримання достовірних результатів щодо оцінювання туристичного потенціалу країни, або регіону необхідно використовувати комплексні методики, які надають інтегрований результат - як запропоновано нами - поєднання інтегрального показника ТРП регіону ($І_{трп}$) та показника таксономічного індексу розвитку (ТІП).

Список використаної літератури:

1. Факторіальні складові розвитку туристичного і готельно-ресторанного бізнесу. Підручник / за ред. д-р екон. наук, , проф. І.В. Савельєої. Суми: Університетська книга, 2022. 486 с. DOI: https://doi.org/10.36059/978-617-521-024-6

Карась П.М.,
канд. екон. наук, професор кафедри фінансів
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
Довганенко Я.І.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Одними із умов забезпечення економічної незалежності та обороноздатності України є досягнення високих темпів економічного зростання та технологічного переоснащення базових галузей економіки на основі активізації інвестиційних процесів. Унаслідок збройної російської агресії, яка розпочалась у 2014 р., Україна втратила частину інвестиційного потенціалу на окупованих територіях Луганської та Донецької областей та АР Крим, а продовження війни зумовило погіршення інвестиційного клімату у більшості регіонів держави. В такій ситуації актуалізуються завдання зміцнення інвестиційного потенціалу регіонів, зокрема на основі розвитку малого і середнього підприємництва, яке здатне успішно вирішувати соціально-економічні проблеми у післявоєнному відновленні економіки України.

Малий і середній бізнес (МСБ) є важливим джерелом поповнення місцевих і регіональних бюджетів, які спрямовуються в економічний розвиток територій.

Переваги МСБ порівняно з великим бізнесом є досить значимими, які ґрунтуються на швидкому періоді окупності та невеликих стартових капіталовкладеннях, швидкому реагуванням на зміну попиту споживачів та ринкову ситуацію господарювання, особистісно орієнтованою системою мотивації персоналу, тощо. Також сфера МСБ є генератором створення «середнього класу», які становлять основну частину платників податків, а отже, і є важливим джерелом формування ВВП, забезпечує підвищення зайнятості завдяки широкому вибору видів діяльності[1].

Як свідчать дослідження основних тенденцій розвитку малого і середнього бізнесу в Україні, частка малих і середніх підприємств у загальній кількості становить відповідно 95,2 і 4,7 %, що в цілому відповідає рівневі розвинутих країн світу. За даними статистичної служби Європейського Союзу (ЄС) Eurostat, у країнах співдружності з 20 млн активно дієвих підприємств, за винятком фінансового сектору, 67,4 % належать малому і середньому бізнесу. У США, Японії, Великобританії, Німеччині, Італії, Франції серед підприємств близько 95 % є малими і середніми.

На думку вітчизняних вчених, потенціал розвитку малого підприємництва в регіонах та інвестиційний клімат країни мають між собою лінійну залежність, а саме: чим вище потенціал, тим сприятливіше клімат для інвестування в цей регіон [2]. Тому формуючи вітчизняну інвестиційну політику, необхідно враховувати потенційну спроможність кожного з регіонів держави, виявляти найбільш сприятливі сектори вкладення фінансових ресурсів, інвестувати навчальні програми щодо розвитку підприємницького середовища та самозайнятості населення.

Слід відзначити, що в сучасних умовах важливим завданнями сьогодення виступають питання зміцнення національної стійкості України. Вплив загроз як зовнішнього, так і внутрішнього походження, а також загроз гібридного типу, являється вкрай небезпечним як для держави та її регіонів, так і для суспільства в цілому [3]. На нашу думку, зміцнення інвестиційного потенціалу регіонів в контексті розвитку МСБ виступатиме важливим підгрунтям забезпечення стійкості таких важливих секторів, як сільське господарство та постачання продовольства, транспорту, медичного забезпечення, засобів масових комунікацій та інформаційних технологій, фінансової сфери, роздрібної торгівлі, виробництва товарів масового споживання, туризму, тощо. Саме в цих сферах спостерігається ділова активність суб’єктів підприємницької діяльності, які здатні підтримувати стале функціонування держави до, під час та після кризи й сприяти відновленню механізму забезпечення національної стійкості.

Таким чином, сьогодні однією із організаційних основ для залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор регіональної економіки являється розвиток малого і середнього бізнесу. Саме активність підприємницького середовища виступає індикатором визначення ефективності виконання регіональною економікою своїх функціональних завдань, спрямованих на підвищення соціальних стандартів життя населення, зростання рівня самозабезпеченості, інвестиційного та економічного потенціалу регіону в цілому.

Список використаної літератури:

1.Козьмук Н.І., Кліпкова О.І., Стецевич А.І. Основні тенденції розвитку малого і середнього бізнесу в Україні. FINANCIAL AND CREDIT ACTIVITIES: PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE. 2020. № 4 (35). С.385-395.

2.Турецков Т. Інвестиційний фактор стимулювання розвитку малого і середнього підприємництва на регіональному рівні. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ.2018. № 4 (16).С.161-169.

3.Резнікова О. О. Національна стійкість в умовах мінливого безпекового середовища: монографія. Київ : НІСД, 2022. 532 с.

Квашук О.В.,
викладач вищої кваліфікаційної категорії,
викладач-методист,
ВСП «Уманський фаховий коледж
технологій та бізнесу» УНУС

ВІДБУДОВА ЕКОНОМІКИ: НАПРЯМКИ, ВАЖЕЛІ, ІНСТИТУТИ

Після припинення бойових дій Україна зможе розпочати масштабну післявоєнну відбудову економіки, що повинна здійснюватися на основі Плану, розробленого українським Урядом та підтримуваного міжнародними донорами. Основною передумовою для проведення післявоєнної відбудови економіки є отримання Україною надійних гарантій безпеки з неможливістю відновлення бойових дій на нашій території. Очевидно, що стійке економічне зростання і розвиток можуть мати місце лише на міцному безпековому фундаменті. За відсутності безпеки приватні інвестиції прямуватимуть до нуля, економічна діяльність гальмуватиметься, а безпекові витрати покладатимуться на бізнес, що збільшуватиме витратність економічної діяльності та підриватиме конкурентоспроможність бізнесу [2, с.178].

Ключовими цілями післявоєнної відбудови економіки мають стати відбудова знищених або пошкоджених унаслідок війни майна та інфраструктури, швидке відновлення економічної діяльності, повернення в Україну біженців, внутрішньо-переміщених осіб та їх включення до економічних процесів, формування засад для стійкого економічного зростання. Найбільш вагомими джерелами фінансування післявоєнної відбудови України повинні стати репарації від країни-агресора та допомога міжнародної спільноти. У формуванні пулу міжнародної допомоги для відбудови України ключову роль мають відіграти ЄС, уряди країн-партнерів і міжнародні інститути – Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, ін. Доволі вірогідним зараз виглядає варіант створення Трастового фонду солідарності з Україною, що виконуватиме функції залучення та координації міжнародної допомоги. Принциповим моментом є те, що функціонування Трастового фонду повинно передбачати підтримку України здебільшого у формі

грантів (безвідшкодовної допомоги), а не кредитів.

Грантовий характер фінансування Плану відбудови, на відміну від кредитного, дозволить уникнути боргової кризи та підтримати паростки економічного зростання в Україні. Іншими важливим аспектом післявоєнної відбудови України має бути її органічне поєднання з процесами європейської інтеграції. Для розробки збалансованого плану відбудови вкрай важливо дотримуватися певної етапності або послідовності вживаних заходів [1].

На І етапі основні зусилля повинні фокусуватися на відновленні інфраструктури, соціальних об'єктів і наданні гуманітарної допомоги. Зокрема, ремонту та відбудові підлягатимуть автошляхи, мости, залізничні колії, вокзали, електричні мережі та підстанції, системи водопостачання і водовідведення, ферми і сільськогосподарські угіддя, житлові будинки, школи, лікарні, адміністративні будівлі.

На ІІ етапі акцент зміщуватиметься на створення засад стійкого економічного зростання, при поступовому зменшенні масштабів рятувальних заходів у соціальному секторі та секторі критичної інфраструктури. Тут основні зусилля зосереджуватимуться на створенні робочих місць і постійних джерел генерування доходів. Загалом відновлення зруйнованої після війни економіки має відбуватися за такими основними напрямками: відбудова фізичної інфраструктури та відновлення природного середовища; реконструкція житлового фонду; реабілітація постраждалих, відновлення соціальної інфраструктури та сфери соціальних послуг; відродження промислового сектору, створення нових робочих місць та підтримка малих і середніх підприємств; створення виробничих потужностей та формування державних замовлень для посилення обороноздатності країни; підвищення якості державного управління та посилення інститутів ринкової економіки.

На ІІ етапі відбудови України міжнародна допомога має спрямовуватися на підтримку промисловості та впровадження сучасних технологій. При цьому малі та середні підприємства (МСП) сфери послуг також можуть відіграти суттєву роль у забезпеченні зайнятості та генеруванні доходів. Але для активізації економічної діяльності Програма реконструкції повинна включати фінансово-кредитні механізми підтримки промислових підприємств і МСП. В Україні при розробці Плану відбудови економіки значна увага має приділятися, по-перше, питанням кредитної підтримки та активізації приватних інвестицій в малі та середні підприємства [1].

Саме такий вектор забезпечить створення робочих місць для населення, включаючи мігрантів, що повертаються, і демобілізованих військовослужбовців. По-друге, суттєва частина грантової та кредитної допомоги має спрямовуватися на відновлення і модернізацію промислових підприємств, на технологічне оновлення виробничих процесів, на технічні місії підприємців. Впровадження технологій, що відповідають європейським стандартам, дозволять підприємствам відновити свої позиції на ринку та інтегруватися в глобальні ланцюги створення вартості. Стратегічно важливими для національної економіки в поствоєнний період є такі галузі промисловості як: машинобудування; залізорудна і металургійна

промисловість; добування нафти і газу; нафтопереробка; хімічна і фармацевтична промисловість.

Вкрай важливо включити до Плану відбудови України компоненти кредитного та пайового фінансування підприємств (як діючих і пошкоджених під час війни, так і нових підприємств). При цьому програми з кредитної підтримки підприємців повинні мати належний фінансовий потенціал і передбачати кредитування інвестиційних потреб підприємств – їх модернізації та реструктуризації.

Список використаної літератури:

1. Данилишин Б. Якими мають бути стратегічні напрямки відбудови національної економіки. Економічна правда. 1 верес. 2022 р. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/1/691022/

2. Лелеченко А. П. Економічна складова сталого розвитку регіону: пріоритети та шляхи забезпечення. Менеджер. 2020. № 1. С. 173–184. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2020_1_14

Козир Ю.Р.,
аспірант кафедри математики та економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ

Інноваційний розвиток суспільства на основі інформаційних технологій в останні десятиліття привів до якісного прориву в технологіях та інструментах безготівкового грошового обігу, який видозмінив вимоги до функціонування платіжних систем. В результаті існуюча теорія грошей, платіжних систем і платіжних відносин відстає у своїй еволюції від інформаційних технологій, що перманентно вдосконалюються. Генезис платіжних систем відбувається в процесі еволюції грошей, розвитку їх функцій, зміни структури грошового обігу, інноватизацію інформаційних технологій. Платіжні системи, утворюючи інфраструктуру безготівкового грошового обороту, повинні відповідати завданням грошово-кредитної політики країни щодо таргетування інфляції, прискорення грошового обігу, підтримки ліквідності, суверенізації національного платіжного обороту [1, с. 67].

Констатація функцій грошей у платіжних системах відображає значущість кожної функції та залежність швидкості руху грошей на стадіях формули «гроші-товар-гроші» від рівня розвитку платіжних систем. Зближення функцій грошей як засобу обігу та кошти платежу за рахунок мінімізації часу знаходження грошей у платіжній системі дає мультиплікативний ефект: для національної економіки – прискорення руху грошей, уповільнення зростання грошової маси та темпів інфляції; для суб'єктів господарювання - підвищення ділової активності за рахунок збільшення оборотності грошей, скорочення дебіторської та кредиторської

заборгованостей, зниження витрат на обслуговування грошового обороту, зростання виручки (товарообігу); для домашніх господарств - зниження витрат за платежі, зростання купівельної спроможності, скорочення потреби в короткостроковому кредиті, нарощування можливостей заощадження та інвестування. Модернізація платіжних систем, сприяючи уповільненню зростання грошової маси економіки, може бути одним із засобів реалізації грошово-кредитної політики.

Розвиток платіжних систем проходить у єдності технологічної та організаційної модернізації. Основу технологічної модернізації утворює інноватизація платіжного інструментарію. Деталізована класифікація платіжного інструментарію за формою, за технологіями, закладеними в основу платіжного механізму, за функціями, за типами карток, за організаціями-емітентами, по можливості поповнення, за кратністю використання, за належністю прав дозволяє виявити напрямки технологічної модернізації: оновлення функцій платіжних інструментів, розширення спектру карткових продуктів, об'єднання можливостей карткових емітентів для створення комбінованих інструментів, придатних для використання у національній платіжній системі.

Ліберально-демократичний підхід до створення національної платіжної системи не передбачає докорінної ломки діючих платіжних систем, а ґрунтується на їх модернізації, вітчизняному та зарубіжному досвіді, дифузії фінансових інновацій. Технологічні та організаційні перетворення у платіжній сфері мають бути спочатку реалізовані в окремих сегментах. При цьому в сегментних платіжних системах на громадському транспорті, у сферах зв'язку та масових комунікацій та інших. накопичено різноманітний позитивний досвід зростання швидкості платежів, збільшення частоти платежів, зниження витрат за платежі і трансакційних витрат, розрізняються функціональні ролі учасників і етапи платіжного процесу. Створенню нової організаційної структури національної платіжної системи передує симбіоз різних платіжних систем та їх фінансових інструментів при забезпеченні високого рівня конкуренції та збереженні сегментації ринків платіжних послуг зі спеціалізацією окремих платіжних систем, а також можливості подальшої вертикальної та горизонтальної інтеграції [2, с. 288].

З метою ідентифікації та мінімізації ризиків сегментних платіжних систем їх класифікація має бути ієрархічною, тобто багаторівневою. Як основний критерій виділяються суб'єкти ризиків. На другому рівні поділяються ризики загальносистемні (у складі яких за ознакою сфери виникнення виділяються зовнішні та внутрішні) та специфічні (з підгрупами ризиків суб'єктів). Третій рівень класифікації - виділення подібних за джерелами виникнення та можливим наслідкам видів ризиків. Четвертий та п'ятий рівні класифікації - виділення підвидів та різновидів ключових специфічних ризиків учасників для деталізації та систематизації факторів, що зумовлюють ці ризики. Способи мінімізації ризиків мають відмінності на трьох стадіях життєвого циклу платіжних систем - розробка та впровадження; функціонування; інтеграція до національної платіжної системи [3, с. 141].

Модернізація та інтеграція платіжних систем передбачають поетапний

перехід до універсалізації платіжного інструментарію. На першому, чинному етапі розширюється сфера застосування традиційних платіжних інструментів безготівкових платежів при скороченні готівкового грошового обороту; на другому етапі очікуються видозміни безготівкових електронних платіжних інструментів із домінуванням універсального інструменту національної платіжної системи. Комплексний ефект використання діючих карт та очікувані результати використання єдиного платіжного інструменту полягають у зниженні питомих витрат учасників системи, підвищенні ефективності інвестицій у платіжну систему та мотивації до інтеграції до національної платіжної системи.

Список використаної літератури:

1.Адамик Б., Ткачук В. Платіжні системи: фундаментальні засади та перспективи трансформації. Економічний аналіз. 2019. Т. 29. № 3. С. 63–73.

2.Балакіна Ю.С. Класифікація платіжних систем з точки зору їх оверсайта. Бізнес-Інформ. 2014. № 9. С. 286-291.

3. Ситник І. П. Вплив фінтеху на розвиток сучасних платіжних систем України / І. П. Ситник, В. С. Фоміна // Бізнес-навігатор. - 2019. - Вип. 2. - С. 139-143.

Конопельнюк Т.А.,
викладач економіки
Балинського ВПУ № 36

ЦИФРОВА МОДЕРНІЗАЦІЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСА

Прискорення темпів розвитку науки і технологій, що намітилися в останні роки, скорочення циклу впровадження інновацій в економіці та соціальній сфері привели до значних змін підходів до формування та реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики у сфері АПК. Цифрова революція змінює наше життя та суспільство з безпрецедентною швидкістю та небувалим розмахом, створюючи при цьому як величезні можливості, так і колосальні труднощі. Нові технології можуть зробити значний внесок у досягнення цілей у сфері сталого розвитку, проте отримання позитивних результатів аж ніяк не гарантовано. Щоб повною мірою розкрити соціально-економічний потенціал цифрових технологій, уникаючи при цьому небажаних наслідків, необхідно якнайшвидше зміцнити міжнародне співробітництво.

Швидкість розвитку цифрової економіки постійно зростає, в результаті чого збільшуються обсяги цифрових даних, що збираються, використовуються і аналізуються практично про все. Така ситуація пов'язана з тим, що інформаційні системи дозволяють аналізувати «цифрові сліди», що залишаються на різних цифрових платформах внаслідок активності фізичних осіб, соціальних груп чи підприємств. Впровадження цифрових технологій у різні галузі економіки дозволяє прискорити розвиток всього економічного простору, підвищити його ефективність та конкурентоспроможність [2, с. 38].

Загострення сучасних проблем, зумовлених одночасним впливом глобальних кризових процесів, диспропорціями між галузями вітчизняної економіки та цифровою трансформацією більшості сфер діяльності, що настає, актуалізує пошук дієвих рішень щодо модернізації такої стратегічно важливої галузі, як сільське господарство. Стійким трендом розвитку сільського господарства в усьому світі останніми роками стає масштабне застосування цифрових технологій. При цьому елементи механізму модернізації в умовах цифрової економіки залишаються невизначеними, його зміст невстановленим та суперечливим, постійною залишається лише сукупність факторів, що визначають об'єктивну необхідність модернізації – забезпечення продовольчої безпеки країни.

На сьогодні перехід економіки на систему управління, засновану на використанні великого масиву даних, що генеруються цифровими технологіями, вимагає значного перегляду цільових установок, принципів, механізмів та інструментів модернізації, оскільки практика, що склалася, до її проведення не дозволяє зробити технологічний ривок в аграрній галузі. Стрімке та повсюдне впровадження цифрових технологій як базова закономірність функціонування економічних систем у сучасних умовах потребує концептуально-методологічного обґрунтування процесу здійснення модернізації з урахуванням особливостей переходу до цифрової економіки, у тому числі за допомогою виявлення ступеня готовності суб'єктів агробізнесу та системи галузевого управління до цифрової трансформації [3, с. 11].

За останні п'ять років під впливом геополітичних факторів агропромисловий комплекс став драйвером вітчизняної економіки, не будучи високотехнологічною галуззю і не показуючи суттєвого збільшення продуктивності та ефективності праці. Дедалі очевиднішим стає необхідність залучення у галузь фахівців із новими цифровими компетенціями, дефіцит яких гостро відчувається на вітчизняному ринку праці. Цифрова нерівність територій, що виявляється в нерівному доступі до цифрової інфраструктури, не дозволяє застосовувати єдиний типовий комплекс заходів для різних регіонів та територіальних утворень.

У світі цифрові трансформації розглядаються як ключовий чинник інноваційного розвитку економіки та суспільства загалом. Однією з умов їх реалізації є надійна та доступна інфраструктура високошвидкісної передачі, обробки та зберігання великих обсягів даних. У зв'язку з цим Інтернет все більшою мірою позиціонується не тільки як засіб інформаційної взаємодії глобального масштабу, але і як магістраль потоку цифрових даних, що перетворюють бізнес-процеси, способи доступу до товарів, послуг, контенту.

Інноваційний розвиток агросфери нерозривно пов'язаний із впровадженням у виробництво та управління засобів автоматизації та роботизації, сучасних інформаційних технологій, особливістю яких є формування великих масивів інформації, що забезпечують підвищення ефективності виробничої діяльності, удосконалення технологічних рішень у виробництві, системі переробки, зберігання, реалізації, доставки готової продукції. споживачам. Для підвищення ефективності функціонування АПК в умовах швидко мінливих потреб ринку, вимог стандартів та багатьох нормативних документів найбільш істотне значення

має цифровізація технологій виробництва та систем управління [1, с. 68].

Особлива роль інформації у процесі управління та прийняття рішень зумовлює високі вимоги до її якості. Розробка та впровадження в діяльність суб'єктів господарювання сільськогосподарської галузі сучасних інформаційних технологій, засобів та механізмів їх реалізації формують якісно інше інформаційне середовище, а, отже, абсолютно нову систему інформаційного забезпечення. Специфіка сільського господарства, зумовлена його галузевими особливостями, недостатнім рівнем інформатизації та цифровізації управлінської діяльності, «клаптевою диджиталізацією» інформаційної інфраструктури, відсутністю у більшості керівників, фахівців та працівників цифрових навичок диктує актуальність досліджень, орієнтованих на вирішення проблем, пов'язаних з розвитком системи господарства за умов цифровізації.

Список використаної літератури:

1. Водянка Л.Д., Юрій Т.П. Цифровізація та цифрова платформа в економічному розвитку аграрного сектору. Економіка АПК. 2020. № 12. С. 67-72.

2. Горобець Н.М. Цифрові технології в системі стратегічного управління аграрними підприємствами. Агросвіт. 2022. №1. С. 36-43.

3.Руденко М. В. Технології цифрової трансформації сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2019. № 23. С. 8–18.

Лапчук Я.С.,
канд. екон. наук, доцент кафедри математики та економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Створення наукомісткого вітчизняного промислового виробництва потребує підвищення ефективності управління високотехнологічними підприємствами, і насамперед удосконалення за рахунок забезпечення адаптивного розвитку системи управління в нових умовах виробничої діяльності, що відрізняються тотальним використанням інформаційних та телекомунікаційних технологій, а також цифровізацією усіх сфер життєдіяльності. З урахуванням особливостей інституційних умов, що сформувалися до теперішнього часу, і прогнозу їх зміни в середньостроковій та довгостроковій перспективі виникає необхідність у розробці адекватних концептуальних підходів, що розкривають зміст та перспективи адаптивного розвитку системи управління високотехнологічними підприємствами [3, с. 57].

Оскільки цифровізація стрімко змінює погляди на звичні підходи до управління та інноваційної модернізації виробництва, на користь забезпечення довгострокового ефективного функціонування вітчизняних високотехнологічних

підприємств потрібне застосування особливого дослідницького, організаційного та управлінського інструментарію. Ця обставина викликає необхідність розробки методології адаптивного розвитку системи управління високотехнологічними підприємствами. З метою підвищення ефективності функціонування усіх підсистем системи управління високотехнологічними підприємствами шляхом реалізації превентивних та реакційних заходів, спрямованих на підтримання відповідності між внутрішнім потенціалом системи управління та зовнішнім цифровим середовищем

При реалізації процесу адаптивного розвитку системи управління виникають певні проблеми, пов'язані, насамперед з тим, що мета такого розвитку в умовах волатильності цифрового середовища розмита та нестійка, змінюється під впливом зовнішніх факторів, що не піддаються виміру. При цьому досягнення мети залишається основним оцінним параметром, що свідчить про ефективність управління. Виходячи з варіативності мети адаптивного розвитку системи управління, необхідний постійний моніторинг та прогнозування ситуаційних характеристик як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, що спричиняє необхідність розробки методичних прийомів індикативної оцінки ефективності системи управління високотехнологічними підприємствами, що функціонують на засадах цифрової економіки. В умовах динамічності цифрової економіки структурні елементи високотехнологічних підприємств повинні знаходитися у стані безперервного розвитку. Дане уточнення є аксіоматичним, але виявляє перспективний у гносеологічному плані напрямок - дослідження структури та змісту цифрового середовища високотехнологічного підприємства як рамкових умов адаптивного розвитку системи управління [2, с. 39].

Посилення конкуренції на міжнародному ринку технічно складної продукції, низька споживча привабливість продукції, що випускається на високотехнологічних підприємствах, зумовлені низкою причин організаційно-виробничого характеру, що виявляються в низькій швидкості прийняття та реалізації управлінських рішень і, загалом, в недосконалості бізнес-процесів, пов'язаних з їхньою недостатньою цифровізацією. Перехід до ефективних з погляду витрат та часу бізнес-процесів можливий за рахунок проведення реінжинірингу, що викликає необхідність розробки методичних рекомендацій щодо реалізації реінжинірингу бізнес-процесів на високотехнологічному підприємстві на основі диджиталізації. Цифрове середовище, що формується на підприємстві, висуває особливі вимоги до безпеки інформації, що циркулює в системі управління високотехнологічним підприємством, що зумовлює необхідність формування надійного організаційного механізму, що забезпечує виключення витоку інформації по технічних каналах та при несанкціонованому доступі до неї.

Концепція адаптивного розвитку системи управління високотехнологічними підприємствами, представляється у вигляді сукупності взаємозалежних положень, що розкривають особливості даного процесу, котрий базується на принципах перспективності, гнучкості, перманентності, саморозвитку, превентивності, зіставлення та цілепокладання, що відрізняється узагальненням та систематизацією

підходів та визначають системи управління високотехнологічними підприємствами в умовах волатильності цифрового середовища і розкриває взаємозв'язок процесів еволюційного розвитку системи управління у поєднанні з революційним переходом елементів системи управління з одного якісного стану до іншого, умовлене мінливістю інституційних умов [1, с. 229].

Механізм адаптивного розвитку системи управління високотехнологічними підприємствами визначає порядок взаємозв'язку окремих підсистем та елементів, центральною ланкою якого є процес адаптивного розвитку, що підтримується підсистемами інформаційного, інструментально-методичного, програмно-технічного та кадрового забезпечення, відрізняється особливостями реалізації детермінованого підходу до циклічного розвитку. високотехнологічних підприємств, а також можливістю встановлення організаційних зв'язків між факторами та цільовими установками адаптивного розвитку системи.

Список використаної літератури:

1.Калініченко З.П. Проблеми адаптивного управління бізнес-системами в умовах впливу дестабілізаційних факторів в Україні. Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2020. № 3. С. 222 – 231.

2. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації. Галицький економічний вісник. 2019. № 2. С. 38–42.

3. Погорєлов Ю. С. Моделювання розвитку підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 10. С. 51–59.

Лизанець А.Г.,
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Пак Д.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Мукачівського державного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРАКТИЧНИХ МЕТОДІВ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

На сучасному етапі розвитку бізнес-середовище кидає вітчизняним підприємствам нелегкі та, деколи, неочікувані виклики. Політична та економічна нестабільність, воєнні конфлікти, природні лиха та техногенні кризи ставлять перед керівниками підприємств, зокрема і в Україні, непросте завдання – пошук ефективних шляхів оптимізації, покращення бізнес-процесів та якості продукції, що є невід’ємною складовою у формуванні конкурентної переваги.

Одним із актуальних та ефективних інструментів, що допомагають у досягненні цих цілей, є впровадження методів ощадливого виробництва і, зокрема, Lean-методології [1]. Ця методологія представляє собою розгалужений комплекс

дій, спрямованих на аналіз поточної діяльності підприємства, швидкої розробки та впровадження покращень, які здатні протягом короткого терміну кардинально змінити стан операційного механізму підприємства. Одною з ключових переваг цієї методології є її універсальність – здатність пристосуватись до будь-якої операційної системи чи виду діяльності, від технологічної схеми виготовлення продукції у сфері матеріального виробництва до процесу надання сервісних послуг (транспортних, логістичних, інформаційних, освітніх тощо).

Lean-менеджмент бере свій початок від виробничої системи Toyota з середини ХХст. і на сьогоднішній день є впровадженим у великій кількості відомих компаній різних галузей (Bosch, Walt Disney, Kodak, Київстар, МХП, Нова Пошта та багато інших). Ключовою складовою при реалізації Lean-підходу виступає вмотивований персонал, в той час при традиційному підході на першому плані – дохід та економічна вигода.

Lean-менеджмент є клієнтоорієнтованою методологією, яка передбачає систематичний розвиток персоналу та бізнес-процесів з метою створення цінності для клієнтів і забезпечення приросту капіталу компанії при одночасній мінімізації витрат ресурсів [2].

З точки зору кінцевого споживача цінність – це ті кроки, які формують готовий продукт, які правильно виконані з першого разу, за які готовий заплатити клієнт. На практиці це утворює безперервну систему покращення, головними цілями якої є: оптимізація операційних процесів; підвищення якості продукту; удосконалення шляхів виявлення та усунення браку та збоїв.

Шлях до запровадження покращень варто розпочати з пошуку «втрат» – операцій, виконання яких не приносить цінності продукту, а, відповідно, й клієнту. Спеціалісти з ощадливого виробництва - Lean-практики пропонують швидкий та дієвий спосіб пошуку цих втрат, які можуть являти собою транспортування, зайві рухи, очікування, дефекти, або ж нереалізований потенціал персоналу чи обладнання. Пошук втрат реалізується через картування виробничих процесів і полягає в тому, щоб спостерігати за роботою працівників, відобразити ці процеси на папері, пошуку проблем та їх корінних причин.

Ефективним інструментом, який використовують для пошуку втрат при здійсненні операційних процесів, вважають метод, що отримав назву «А3». Цей метод пропонує цикл з семи етапів: описати проблему, розділити її на частини, встановити цілі, відшукати кореневі причини, розробити контрзаходи, оцінити результати, стандартизувати змінений процес. Логічним завершенням впровадження будь-яких заходів, щодо покращення виробництва є описаний та стандартизований процес[2].

Незамінним інструментом на шляху до вдосконалення виробничих процесів є стандарт 5S – стандарт організації робочого місця (зони), що складається з п’яти кроків: сортування, збереження порядку, збереження в чистоті, стандартизація, удосконалення. Це дієвий спосіб, що допоможе залишати робочі місця працівників прибраними, а головне підвищити ефективність праці, за рахунок зменшення часу на пошук необхідних предметів.

Тож, варто відмітити два головні принципи Lean-культури, які є необхідною

основою її впровадження та отримання необхідного ефекту від використання в рамках операційної системи: *постійне покращення* – процес вдосконалень не закінчується ніколи, так як ні технології, ні середовище не стоїть на місці. Світ змінюється і разом з ним повинні змінюватись підходи до ощадливого та ефективного виробництва. *Стандартизація* – «завершальний акорд» у будь-якому процесі покращення. Негативною рисою операційних систем є її інертність та прагнення повернутись до сталої діяльності. Стандарти є необхідними кроками, для затвердження нових методів та принципів виробництва, без яких, тільки-що налагоджений процес з часом знову повернеться до старих звичаїв роботи.

Список використаної літератури:

1. Карта процесу в Lean-методології, URL: https://lean.org.ua/lean-process-map
2. Майк Ротер Вміння бачити бізнес-процеси: Створення цінності та зменшення втрат /Майк Ротер, Джон Шук; перекл. з англ. Катерина Гуменюк. – Бібліотека Лін Інституту. – Київ: Пабулум, 2017. – 132с.

Ліба Н.С.
д-р екон. наук, , професор кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Чучка І.М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткуваня та маркетингу,
Брецко Ю.Ю.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 051 «Економіка»,
Мукачівський державний університет

МІГРАЦІЙНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ОЦІНКА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Повномасштабна російська збройна агресія спонукала мільйони українських громадян до виїзду за межі країни в пошуках безпеки. Чимало з них уже повернулися додому або планують своє повернення, тоді як інші лише планують від'їзд. Ці зміни впливають на соціально-економічну сферу, обороноздатність країни, її позиціонування у світі та призводять до наслідків, що впливатимуть на українські реалії в середньо- та довгостроковій перспективі.

Серед основних видів міграції населення, які наразі спостерігаються в України, можна виокремити такі:

- міграція за кордон. Станом на кінець 2022 р. понад 7,8 млн українських біженців були змушені залишити Україну, майже 4,7 млн з них отримали тимчасовий захист. Обсяги міграції перевищують усі показники за період незалежності України з 1991 р.;
- внутрішні переміщення всередині країни. За даними Міжнародної організації з міграції (МОМ), переміщення населення всередині України охопило близько 8 млн осіб;

• незаконне вивезення українських громадян до РФ. За даними Управління Верховного комісара Організації Об'єднаних Націй у справах біженців (УВКБ ООН), станом на кінець 2022 р. до росії було переміщено 2,9 млн осіб та 9400 українських дітей . Як повідомляють російські ЗМІ, до росії з України в'їхало понад 3,4 млн українців, серед них – 448 тис. дітей. За інформацією Радника – уповноваженого Президента України з прав дитини та дитячої реабілітації Д. Герасимчук, станом на кінець 2022 р. з України на територію РФ, окремих районів Донецької та Луганської областей (ОРДЛО) та Білорусі було вивезено 234 тис. українських дітей;

• імміграція в Україну. Згідно з розрахунками демографів Україну очікує подальше скорочення загальної чисельності населення, зростання у його структурі частки етнічних українців та зменшення частки росіян, збільшення кількості кримських татар, а також збільшення частки мігрантів з Північного та Південного Кавказу, країн Азії, Африки. Станом на кінець 2022 р. в Україні на обліку перебуває 304 167 іммігрантів; 187 389 – іноземців та осіб без громадянства (тимчасові) [1].

Суттєвим чинником повернення/неповернення є міграційні наміри, які є різними та залежатимуть від величезної низки чинників. Наведемо певний перелік чинників, що впливають на міграційну мотивацію, хоча перелік звісно не є повним:

– тривалість війни (чим довше триває війна, тим менша вірогідністю повернення людей);

– масштаби руйнувань, зокрема, втрата житла в Україні (що вищий рівень руйнувань, тим менше шансів у людей повернутися);

– політична ситуація в Україні;

– валовий регіональний продукт (ВРП) вільних або звільнених регіонів;

– економічні перспективи України, включаючи зусилля щодо відновлення та їх швидкість (люди з меншою ймовірністю повернуться у бідність і з більшою ймовірністю повернуться, якщо буде бум відновлення);

– сімейний стан та місцезнаходження інших членів сім'ї, зокрема, вимушена розлука з членами сім'ї, втрата близьких членів сім'ї під час війни, таких як чоловік, дружина, діти, батьки тощо;

– етнічна приналежність (етнічні українці рідше повертаються на окуповану або контрольовану іншою державою територію, не в останню чергу через страх переслідування);

– тривалість перебування в ЄС (що довше люди перебуватимуть у ЄС, тим менша ймовірність того, що повернення буде реальним варіантом);

– правовий статус мігрантів у ЄС та пов'язана з ним політична ситуація (чим менш стабільний їхній статус, тим вища ймовірність повернення);

– сприйняття міграції та сприйняття України до війни (чим критичніше сприйняття України, тим менша ймовірність повернення);

– сприйняття України після війни (чим критичніше їх сприйняття України після війни, тим менша ймовірність повернення);

– сприйняття життя в ЄС (що більш позитивно вони оцінюють життя в країні, що приймає, тим більша ймовірність того, що вони залишаться) [2].

Отже, перед українським суспільством постати проблеми міграційної кризи. Тому вже зараз потрібно переглянути чинне міграційне законодавство з одночасним формуванням інституційно спроможної міграційної політики. Україна має шанси уникнути негативних соціокультурних та політичних наслідків імміграції. Для цього передусім необхідна достовірна міграційна статистика, практичні навички центральних та місцевих органів влади в організації міграційних процесів і, звичайно, належна нормативно-правова база.

Список використаної літератури:

1. Державна міграційна служба України. Режим доступу: URL: https://dmsu.gov.ua/assets/files/statistic/year/2022_9.pdf
2. Вплив міграції на соціально-економічну ситуацію в Україні: аналіт. доп. / [В. Потапенко, А. Головка, О. Валевський та ін.]; за ред. В. Потапенка. – Київ: НІСД, 2023. – 33 с.

Лущ А.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Матвійчук С.С.,
канд. тех. наук, старший викладач кафедри
інженерії, технологій та професійної освіти,
Мукачівського державного університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Через нестабільну економічну ситуацію в країні та військові дії, фінансовий стан підприємств продовжує погіршуватися. В даних умовах мінливого економічного середовища дослідження стану галузі легкої промисловості в цілому і діяльності підприємств зокрема, є першим кроком на шляху покращення економічного механізму діяльності підприємств даної галузі. Дана тема є досить актуальною для досліджень серед вітчизняних науковців та полягає здебільшого в адаптації методів управління підприємством до реалій економічної ситуації в країні. Особливо актуально постає питання щодо вивчення тенденцій розвитку легкої промисловості України та Закарпаття зокрема, виявлення основних причин впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств легкої промисловості та пошук шляхів покращення фінансового стану підприємств галузі[1].

Вагомою причиною чутливості підприємств легкої промисловості до зовнішнього економічного середовища, на ряду з стратегічними прорахунками є застосування недостатньо гнучких методів планування виробництва, що зменшує можливості адаптації підприємств в умовах значних коливань кон’юнктури на ринку швейних виробів, а також товарів-замінників. Така ситуація викликана тим, що при аналізі, плануванні та прогнозуванні своєї роботи, підприємства в більшості користуються застарілими досягненнями економічної науки. До прикладу, в переважній більшості підприємств використовується розподіл витрат на одиницю

продукції пропорційно часу затраченому на її виготовлення, проте такий підхід значною мірою викривляє собівартість в умовах багатономенклатурного виробництва [1]. Відповідно стає практично неможливим визначення реальної собівартості видів продукції, що веде до неконкурентоспроможного асортименту. Одним з найефективніших шляхів вирішення проблем, пов'язаних з плануванням діяльності підприємств, є впровадження сучасних, характерних ринкових відносин, методів управлінського обліку і контролю діяльності.

В країнах з розвиненою ринковою економікою для потреб оперативного управління підприємствами легкої промисловості широко застосовується маржинальний аналіз. Він дозволяє визначити взаємозв'язки між такими категоріями, як витрати на виробництво й реалізацію продукції, обсяг реалізації за певною ціною та прибуток. Відмінною рисою маржинального аналізу є дослідження граничних (маржинальних) витрат на кожну наступну одиницю продукції[2]. При маржинальному аналізі використовується концепція обліку за неповними витратами, тобто витрати на виробництво й реалізацію продукції умовно поділяються на змінні – витрати які можна пов'язати з виробництвом, та постійні витрати, що є витратами загальногосподарськими, які умовно незалежні від кількості випущеної продукції. Ключовим поняттям маржинального аналізу є маржинальний дохід, який по суті є виручкою за вирахуванням змінних витрат. Основні можливості маржинального аналізу полягають у визначенні: беззбиткового обсягу продажів при заданих співвідношеннях ціни, постійних і змінних витрат; зони безпеки підприємства (запасу фінансової міцності); необхідного обсягу продажів для одержання заданої величини прибутку; критичного рівня постійних витрат при заданому рівні маржинального доходу; критичної ціни реалізації при заданому обсязі продажів і рівні змінних і постійних витрат.

За допомогою маржинального аналізу обґрунтовуються й інші управлінські рішення:

- вибір варіантів зміни виробничої потужності;
- обґрунтування асортименту продукції;
- визначення ціни на новий виріб;
- оцінка ефективності варіантів технологічного процесу й устаткування;
- визначення вигідності й обсягу придбання комплектуючих деталей;
- оцінка доцільності прийняття додаткового замовлення й ін. [3].

Узагальнивши дані діяльності підприємств легкої промисловості, ми дійшли висновку, що основною причиною фінансової нестабільності підприємств легкої промисловості є нездатність системи управління діяльністю швидко адаптуватися до умов зовнішнього економічного середовища. На основі дослідження дійшли висновку про доцільність використання методів маржинального аналізу в плануванні і прогнозуванні з метою досягнення більшої гнучкості виробництва і поточного виявлення резервів прибутковості діяльності. В подальших дослідженнях доцільно зосередитися на впровадженні інноваційних систем управління підприємствами легкої промисловості з урахуванням специфіки виробництва.

Список використаної літератури:

1. Орлов О.О. Управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств: монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Є. М. Рудніченко; за ред. О.О.Орлова. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 223 с.

2. Орлов О.О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 155 с.

3. Синицький А.А. Аналіз методів планування операційного прибутку промислового підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intconf.org/

Максименко Д.В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Динамічність розвитку економічних процесів в умовах нестійкої рівноваги інтересів та мотивації вимагає постійного моніторингу ситуації зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, вжиття своєчасних заходів для досягнення тактичних і стратегічних цілей та мінімізації ризику непродуктивних витрат і втрат.

Для якісного та систематичного аналізу стану підприємства використовують організаційні системи аналізу. Організаційні системи потребують затрат на їх створення і розвиток.

Найбільш складними в організації аналітичного забезпечення є процес моделювання системи, який виходить з принципів системного підходу і включає в себе: процес функціонального моделювання; процес побудови інформаційної моделі; процесуальне моделювання; організаційне моделювання; організаційно-технологічне моделювання.

Будь-який процес моделювання полягає у послідовній регламентації завдань: формування цілей, процедурно-організаційній побудові, видачі аналітичних результатів (форма і вид аналітичних таблиць та інших даних), формування методики розв`язання аналітичних задач, включаючи їх інформаційне забезпечення, обчислювальну техніку і оргтехніку, визначення відповідальності за безперервність аналізу за рівнями і за окремими особами, процес взаємодії аналітичного процесу різних рівнів [1].

Побудова моделі аналізу відбувається у вигляді максимально повного переліку його задач, систематизованих за певними критеріями з урахуванням об`єкту управління.

Модель аналізу не є стабільною і кількість задач змінюється залежно від

зміни цілей управління. Кількість задач залежить від можливостей організаційних систем.

Зокрема, до інструментарію ситуаційного аналізу слід віднести моделювання проблемних ситуацій з використанням методу аналітичного графу, коли визначається «дерево можливих небезпек і загроз», або «дерево неполадок».

Така модель передбачає алгоритм переходу від глобальної проблеми до локальних проблем і причин їх виникнення.

З такою ж метою використовують модель сіткового графіка, за яким визначається критичний шлях подолання проблемної ситуації і небезпеки, які можуть бути на цьому шляху.

При побудові моделі важливо встановити логіко-інформаційну взаємодію аналітичних задач. Це означає, що розв`язання задач є відповідне до потоків інформації та алгоритмів побудови узагальнюючих показників (аналіз витрат – аналіз собівартості – аналіз прибутку) [2].

Побудова раціональної технології аналітичного процесу дозволяє, по-перше, забезпечити чітку цільову спрямованість аналізу, яка в кінцевому результаті оцінюється за ступенем досягнення цілей управління.

По-друге, вона дозволяє забезпечити підбір адекватних засобів реалізації методів розв`язання аналітичних задач, що дозволяє підвищити економічність аналітичного процесу.

На основі поелементної побудови розв’язку аналітичних задач розробляють оптимальну технологію аналітичного процесу на різних його рівнях і стандарти аналітичного процесу.

Список використаної літератури

1. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2017. 384 с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник. Київ: Знання, 2011. 630 с.

Максименко Д.В.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Хома С.І.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»,
Мукачівського державного університету

АНТИКРИЗОВА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

Антикризове управління виступає важливою складовою системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

У процесі виявлення потреби антикризового управління визначається основна мета антикризових заходів – стан в майбутньому, котрий можливо змінити відносно теперішнього та варто, бажано або необхідно досягнути. Враховуючи

різноманітність кризових явищ та багатоваріантність їх прояву, можна використовувати різні методи антикризового управління як по відношенню до окремих параметрів кризового явища, так і до кризової ситуації в цілому.

Процес виведення підприємства із кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований. Основними документами, які мають розроблятися на підприємстві, що опинилося в кризовому стані, є антикризова програма та план антикризових заходів. Антикризова програма розроблюється на підставі проведеної діагностики фінансового стану та загрози банкрутства підприємства, наслідків виникнення ситуації банкрутства, оцінки можливостей підприємства щодо локалізації кризи.

Важливим моментом є обговорення та узгодження антикризової програми з власниками підприємства, оскільки окремі заходи з відновлення платоспроможності можуть зачіпати їх інтереси, не відповідати стратегічному баченню перспектив розвитку підприємства.

Формування антикризової програми належить до найбільш відповідальних та вагомих питань, оскільки саме обґрунтований вибір антикризових заходів забезпечує виведення підприємства зі стану кризи з найменшими втратами у найкоротші терміни.

Формування та реалізація антикризової програми підприємства є актуальним та необхідним завданням, яке кожне підприємство має вирішувати окремо із дотриманням певних принципів та правил.

Представлення антикризової програми підприємства у вигляді низки заходів на основі запропонованих положень сприятиме подальшому зміцненню положення суб'єктів господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища і забезпечуватиме перехід організацій на переважно інтенсивний тип розвитку.

Список використаної літератури

1.Еш С. М. Методичне забезпечення антикризового управління фінансами підприємств [Текст] / С. М. Еш// Наукові праці Національного університету харчових технологій. –2011.–№ 41. –С. 174-178.

Мартинюк Т.,
доктор наук, професор,
ректор Сопотської академії прикладних наук,
м. Сопот, Польща
Жахалов Є.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівського державного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ПОСЛУГ ЯК КЛЮЧОВИЙ ПРОВІДНИК ЗБІЛЬШЕННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Зміни у споживчих уподобаннях, технологічний прогрес та зростаючий конкурентний тиск створюють потребу в постійних змінах і вдосконаленнях. У цьому контексті інноваційна діяльність стає ключовим провідником для збільшення капіталу.

Інновації у сфері послуг охоплюють впровадження нових ідей, підходів, технологій та процесів для покращення надання послуг. Вони можуть бути спрямовані на підвищення якості, зручності, доступності або ефективності послуг.

Важливо розуміти, що інновації у сфері послуг відрізняються від інновацій у виробництві товарів. Вони часто є менш матеріальними та більш фокусованими на взаємодії з клієнтами та операційних процесах. Інновації допомагають підприємствам створювати унікальні та привабливі пропозиції для клієнтів. Це може містити розробку нових послуг або покращення чинних, які відповідають на актуальні потреби споживачів. Інновації можуть бути маркетинговим інструментом для залучення нових клієнтів. Інноваційні підходи та рішення звертають увагу споживачів і встановлювати позитивний образ підприємства. Інновації також допомагають підтримувати лояльність існуючих клієнтів. Якщо підприємство постійно вдосконалює свої послуги та пропозиції, клієнти схильні залишатися вірними й використовувати їхні послуги знову.

Інновації спрямовують на оптимізацію бізнес-процесів, що допомагає підприємствам досягати більшої продуктивності. Це охоплює автоматизацію завдань, вдосконалення ланцюга постачання та оптимізацію робочих процесів. Інновації допомагають підприємствам знижувати витрати, спрощуючи процеси та використовуючи ресурси більш ефективно. Це важливо для збільшення рентабельності та підвищення капіталу.

Призвести до створення більш ефективних послуг, які задовольняють потреби клієнтів краще та зменшують час на обслуговування. Це може позитивно вплинути на репутацію підприємства та залучати більше клієнтів. Позитивно впливати на прибуток підприємства через збільшення цін та збільшення кількості клієнтів. Це може бути ключовим драйвером збільшення капіталу.

Отже, інноваційна діяльність у сфері послуг не лише допомагає підприємствам залучати та утримувати клієнтів, але і має важливий вплив на

збільшення фінансового капіталу підприємств. Вони розглядаються як ключовий інструмент для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого росту в умовах сучасного бізнес-середовища.

Список використаної літератури:

1. Городецька Л.О. Оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства / Городецька Л.О., Шевченко І.Г.// Економіка та держава. – 2010 – №6 – С. 103 –105.

2. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / за заг. ред. Я. С. Ларіної та О.М. Барилович – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Х. : Діса-плюс, 2016 - 280 с.

Марук І.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Науковий керівник: доктор філософії, старший викладач кафедри
інженерії, технологій та професійної освіти Бошота Н.В.,
Мукачівського державного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИКЛАДНИХ ЗАСТОСУНКІВ ДЛЯ РОЗРАХУНКІВ ІЗ БЮДЖЕТОМ

За останні роки в Україні значно скоротилась кількість фізичних осіб-підприємців з 1855165 у 2021 до 1422526 на початок 2023, що пов’язано із збройною агресією російської федерації проти України [1]. З метою відновлення кількості підприємців необхідно створити належні умови ведення бізнесу, які полягають не тільки в безпеці, а і в простоті його ведення. Беручи до уваги, що фізичні особи-підприємці – це самозайняті фізичні особи, котрі особисто ведуть облік підприємницьких надходжень та витрат, автоматизація процесу оподаткування та подання встановлених законом звітностей може суттєво спростити ведення комерційної діяльності.

За даними Doing Business на 2020 рік, Україна посідає 65 місце в рейтингу по оплаті податків. Цей рейтинг був складений базуючись на аналізі чотирьох індикаторів, а саме кількості платежів, часу витраченого на сплату податків, податкових ставок та індексу постфілірування (операції пов’язані з відшкодуванням ПДВ).

Таблиця 1

Порівняльна таблиця індикаторів легкості стягування податків[2]

Індиктор	Україна	Європа та Центральна Азія	Найбільш прибуткові країни ОЕСР
Платежі (кількість на рік)	5	14,4	10,3
Час (години на рік)	328	213,1	158,8
Загальна ставка податків і внесків (% від прибутку)	45,2	31,7	39,9
Індекс постфілірування (0-100)	86,0	68,2	86,7

З Таблиці 1 видно, що найбільш суттєвого покращення положення в рейтингу можливо досягнути за рахунок скорочення часу необхідного на оплату відрахувань до бюджету.

Застосування автоматизованих інформаційних систем дозволяє зменшити час на сплату зборів та подання звітностей, оскільки такі системи дозволяють автоматично формувати електронні звіти із інформації внесеної в базу даних, сплачувати податки та перевіряти заборгованості із бюджетом. На даний час доступні TAXER, Дія та «Електронний кабінет платника податків» засоби для ведення обліку руху коштів, подання звітностей. Проте ці інструменти мають вагомий недолік – це відсутність повної інтеграції з банківськими рахунками, яка б дозволила фізичній особі-підприємцю взагалі не приймати участь у веденні обліку і відповідно не витрачати додатковий час на взаємодію з державою з метою сплати податків.

Дослідження, проведене Ernst & Young[3], стану тіньової економіки в Україні вказує на наявність 846 млрд гривень нелегалізованих коштів або 23,76% ВВП обрахованого в фактичних цінах за 2018 рік[4]. Вивід підпільної економіки із тіні має супроводжуватись не тільки створенням дешевої інфраструктури з безготівкової оплати товарів та послуг, а із застосуванням зручних засобів подальшої сплати обов'язкових платежів до державного бюджету України з отриманих від підприємницької діяльності коштів.

Отже, впровадження та популяризація автоматизованих систем обліку дозволить спростити ведення операційної діяльності для малого бізнесу та фізичних осіб-підприємців, котрі ведуть економічну активність без найму бухгалтерів чи оплати послуг з бухгалтерського супроводу. Подальша інтеграція баз даних банківських рахунків та відповідних застосунків дозволить миттєво формувати рахунки на сплату та автоматично вести облік коштів, які підлягають оподаткуванню. Також імплементація автоматизованих систем обліку матиме позитивний ефект на детінізацію економіки України завдяки повній діджиталізації обрахунків понесених фактичних витрат, виторгу, виникаючих зборів та отриманих доходів.

Список використаної літератури:

1. Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців за регіонами України з розподілом за ознакою статі керівника [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukrstat.gov.ua/edrpoy/ukr/EDRPU_2023/kfop_reg/arh_kfop_reg_23_e.html

2. Economy Profile of Ukraine: Doing Business 2020 Indicators [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf

3. Nearly Quarter of Ukraine's GDP, or UAH 846 Billion, Is in Shadow – Study of Shadow Economy Finds [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/en/news/all/doslidjennya-tinovoyi-ekonomiki-v-ukrayini--mayje-chvert-vvp--abo-846-mlrd-griven--perebuvaye-v-tini

4. Валовий внутрішній продукт за 2018 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvpf_kv2018u.htm

Мельник Д.В.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»,
Мукачівського державного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Видавничо-поліграфічна галузь, як одна зі складових промисловості України, постійно еволюціонує під впливом науково-технічного прогресу, зокрема розвитку інформаційних технологій. Досліджуваній галузі притаманний високий рівень конкуренції, причому як безпосередньо між її суб'єктами, так і з мультимедійними засобами поширення інформації, які з одного боку є загрозою традиційному видавничого процесу, а з іншого – відкриває нові можливості перед суб'єктами галузі, змінюючи сам ландшафт поліграфічного бізнесу.

Одною з характеристик видавничої галузі є кількість суб'єктів господарювання, яка за останні декілька років також має тенденцію до зменшення (табл. 1, табл. 2).

Таблиця 1

Кількість діючих суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності 58.1«Видання книг, періодичних видань та інша видавнича діяльність»

Види економічної діяльності	код за КВЕД-2010	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Видавнича діяльність	58	7846	8374	8788	9077	7796
Видання книг, періодичних видань та інша видавнича діяльність	58.1	4263	4369	4140	3882	2728
Видання книг	58.11	969	999	959	951	696
Видання довідників і каталогів	58.12	68	74	65	61	48
Видання газет	58.13	1091	1154	1106	1050	652
Видання журналів і періодичних видань	58.14	959	964	860	769	545
Інші види видавничої діяльності	54.19	1176	1178	1120	1051	787

Джерело: складено автором на основі [1]

Кількість суб'єктів господарювання, що займались виданням книг, періодичних видань та іншою видавничою діяльністю зменшилась на 1281 одиниць у 2022 році у порівнянні з 2021 роком. Зокрема, кількість суб'єктів, що займались виданням лише книг, скорочувалась дещо повільніше (на 4% в 2020 р., на 0,8% – в 2021 р.), а тих, хто займався виданням довідників і каталогів, журналів і періодичних видань – швидшими темпами (відповідно темпи зростання перших становили 87,8% та 93,8%, а других – 89,2% та 89,4%). Кількість суб'єктів, що займались виданням газет, протягом 2021-2022 рр. зменшилась на 56 одиниць в 2021 році, на 398 одиниць у 2022 році відповідно.

Таблиця 2

Кількість діючих суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності 18.1«Поліграфічна діяльність і надання пов'язаних із нею послуг»

Види економічної діяльності	код за КВЕД-2010	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Поліграфічна діяльність і надання пов'язаних із нею послуг	18.01	4874	5005	4767	4468	3760
друкування газет	18.11	221	224	230	218	148
друкування іншої продукції	18.12	3157	3300	3164	2945	2511
виготовлення друкарських форм і надання інших поліграфічних послуг	18.13	1197	1184	1083	1034	878
брошурувально-палітурна діяльність і надання пов'язаних із нею послуг	18.14	299	297	290	271	223

Джерело: складено автором на основі [1]

Обсяги реалізації поліграфічних підприємств також зазнали змін. В 2019-2022 рр. майже по всіх позиціях спостерігається зменшення обсягів реалізації, що було загальною тенденцією результатів роботи підприємств в період пандемії COVID-19 та російської агресії.

Отже, видавничо-поліграфічна галузь є стратегічно важливою складовою національної економіка, яка пов'язана з культурними, соціально-економічними та політичними процесами країни. Говорячи про видавничу складову галузі, на перший план виходить характер та призначення продукції, а не її кількість. Результати проведеного дослідження засвідчили відповідність напрямів розвитку національного ринку друкованої продукції світовим тенденціям. Перспективами подальших досліджень може стати аналіз інноваційної діяльності підприємств видавничо-поліграфічної галузі для їх кращої адаптації до мінливого середовища.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики. Веб-сайт: Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

Мігай Н.Б.
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки, обліку
та підприємництва
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Перехід до ринкової економіки та необхідність забезпечення національними виробниками конкурентних переваг не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринку зумовлюють активне впровадження інноваційних методів господарювання та організації підприємницької діяльності. В умовах світової глобалізації розвиток інноваційного підприємництва як на національному, так і на регіональному рівнях є ключовим стратегічним фактором економічного зростання.

Особливості господарського механізму України ще з років досягнення незалежності, фінансово-економічна криза, а в останній період пандемія та війна не дозволили створити сприятливе середовище для розвитку інноваційного підприємництва. А в регіонах, де сьогодні ведуться активні бойові дії чи в прифронтових - звели нанівець намагання бізнес-сфери інноваційно розвиватися. Бізнес України, зазнав великих прямих збитків внаслідок повномасштабного вторгнення. За підсумками червня 2023 року втрати активів бізнесу оцінюються на рівні 11,4 млрд.дол. Непрямі збитки підприємницького сектору України за аналогічний період сягнули позначки у 51,5 млрд дол. Від початку війни пошкоджено або зруйновано щонайменше 426 великих й середніх приватних підприємств та держкомпаній. Через пряму загрозу життя в Україні відбувається відтік економічно активної частини населення за кордон, від початку військової агресії росії чисельність населення скоротилася на 6,7 млн. осіб [1].

Всі ці фактори створили просторову нерівномірність розвитку підприємництва. Так, економічна активність малого та середнього бізнесу зосереджена в межах великих міст, міст і регіонів, де не ведуться бойові дії та релоковано бізнеси. Для регіонального розвитку така ситуація має і переваги, і недоліки. З одного боку, збільшилась кількість проблемних територій, а з іншого – концентрація інноваційно активних підприємств в певних регіонах та формування інноваційних центрів створює можливості регіонального розвитку [2, с.15].

Інноваційне підприємництво відрізняється від класичного тим, що: спрямоване на розробку й просування нових продуктів і технологій; включає високу частку затрат на дослідження й розробки, що спрямовані на створення нових конкурентоспроможних видів продукції та послуг; інноваційна продукція має визначальну роль у формуванні доходів підприємства; у складі основних засобів інноваційного підприємства наявне та має значну питому вагу дослідницьке та лабораторне обладнання; у складі робітників підприємства наявні висококваліфіковані кадри, у тому числі доктори та кандидати наук; спостерігається високий рівень ризику, пов'язаний зі здійсненням інноваційних проектів; наявна значна частка здійснюваних інноваційних проектів у загальному

обсязі інвестицій; венчурні фонди використовуються як одне з основних джерел фінансування досліджень і розробок [3, с.73].

Інноваційне підприємництво переважно здійснюється в двох принципово різних організаційних формах: у формі індивідуального підприємництва, без створення підприємства як самостійної юридичної особи (фізична особа, власник патенту або ліцензіат, який отримав патент на винахід, або право на використання його у відповідності з укладеним ліцензійним договором); шляхом створення самостійного підприємства як окремої юридичної особи з правом здійснення всієї господарської діяльності від його імені (самостійні юридичні особи, які пройшли державну реєстрацію, мають різні організаційно-правові форми та значну частку НДДКР в своїй діяльності).

Інноваційні підприємці при формуванні стратегій діяльності орієнтовані на необхідність постійної роботи над новими продуктами, тобто одночасно з виробництвом відбувається планомірна підготовка інновацій. Їх особливість полягає і в тому, що присутнє особливе розуміння сутності і ролі інновацій, а також у формуванні високоефективного інноваційного управління.

Світовий досвід свідчить, що 60-80% приросту валового внутрішнього продукту забезпечуються за рахунок інновацій, нарощування випуску високотехнологічної продукції та орієнтації на вдосконалення моделі інноваційного розвитку.

Таким чином, перевагами розвитку економіки регіону через інноваційне підприємництво є те, що інноваційне підприємництво є стійким та постійним споживачем прогресивних технологій, має високу мобільність і зацікавленість у впровадженні інновацій, сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції (зменшує її матеріаломісткість, енерговитратність та підвищує екологічність), налагоджує тісні взаємозв'язки в ланцюгу «наука-бізнес-влада».

Список використаної літератури:

1. Загальна сума прямих збитків, завдана інфраструктурі України через війну, за підсумками червня. Kyiv School of Economics, 2023. URL: https://damaged.in.ua/damage-assessment
2. Олексюк Г., Попадинець Н, Пітюлич М. Інноваційне підприємництво як елемент стратегічного управління розвитком регіону. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2023. № 1. С. 15-22.
3. Мігай Н.Б. Макроекономічні передумови розвитку інноваційного підприємництва. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 1. С. 72-78.

Морозова А.М.,
молодший науковий співробітник,
Національний науковий центр
"Інститут аграрної економіки", м. Київ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАФТОВОГО ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Не зважаючи на те, що в Україні й досі зберігається високий рівень невизначеності через військову агресію, питання розвитку крафтового виробництва на українському ринку є досить актуальним.

Більшість наукових джерел свідчать про те, що першим крафтовим продуктом є пиво. Відтак, початком української крафтової історії можна вважати часи Київської Русі, адже якраз тоді пиво стало одним із улюблених напоїв, а пивоваріння було доволі популярним ремеслом. Саме варіння пива дало поштовх розвитку крафтового виробництва в цілому. Сьогодні крім пива, серед найпопулярніших українських крафтових продуктів, різноманітні сири та вина, а одними з лідерів в Україні є закарпатські крафтярі, які набули популярності насамперед завдяки такому продукту як «Карпатська бриндзя». Українські сиров'ялені продукти, точно не гірші і не поступаються відомим у всьому світі продуктам виробництва Іспанія (хамон), Італія (прошуто) або Франція (джабон). Крім продуктів харчування, поступово набирають обертів і інші різні напрямки по виробництву крафтових виробів: одяг, взуття, посуд, меблі, косметичні засоби, сувеніри тощо.

В загальних рисах, крафтове виробництво – це дрібне виробництво продукту високої якості, з використанням ручної праці. В переважній більшості крафтовий продукт - це високоякісна продукція місцевого виробництва. Зростаючий попит на якісні продукти місцевого виробництва та поява нових локальних виробників крафтової продукції, свідчать про те, що крафтове виробництво є перспективною формою підприємницької діяльності в сільській місцевості. Зокрема, крафтове виробництво є перспективною справою для малих форм господарювання на селі, серед яких є особисті селянські та сімейні фермерські господарства. Реальні історії реальних фермерів крафтовиків України можна знайти на сторінці їх спільноти найбільшої у світі соціальної мережі Facebook, де зареєстровано 763 учасника (https://www.facebook.com/groups/2729656117268303/about). Найбільш поширені крафтові сироварні, проте не сирами єдиними. Перелік крафтової продукції досить різноманітний, від незвичайного пива та вина до ексклюзивних авторських рослинних сиропів і чаїв. В топ-10 українських крафтових продуктів, крім пива, вина та сирів входять: хліб, мед, варення, шоколад, сиродавлена олія, м'ясо та риба. Різноманітні продукти майже від 30 українських виробників з 10 регіонів України (Дніпропетровщини, Одещини, Вінниччини, Галичини, Криворіжжя, Херсонщини, Черкащини, Київщини, Харківщини та Тернопільщини) можна знайти на платформі локальних крафтових продуктів «Неймовірна крафтова торбина». Поміж не харчових крафтових продуктів, популярними є миловаріння та гончарство. Серед виробників кооперативи, фермери та жителі неймовірних

українських сіл.

Для сільської місцевості крафтове виробництво - це перш за все нові робочі місця, відповідно, зниження міграції населення, а це в свою чергу сприяє сталому розвитку, збільшенню розміру доходу громади і напряму впливає на привабливість, а також економічний розвиток регіону в цілому та сільських територій зокрема.

Активізація підприємницької діяльності у вигляді крафтового виробництва на селі безсумнівно матиме позитивний вплив, і саме тому, вкрай важливою є підтримка крафтових виробників як на рівні місцевих органів влади, так і загалом на рівні держави. Нажаль регулювання та підтримка даного напрямку на рівні держави сьогодні є не достатніми. Попри те, що в Україні існує значна кількість виробників крафтової продукції, а крафтове виробництво є перпективним напрямком підприємництва, зокрема й для малих форм господарювання на селі, на законодавчому рівні й досі не визначено, що таке "крафтове виробництво" чи "крафтовий продукт".

Отже, на наш погляд що слід зробити для розвитку цього напрямку насамперед, це закріпити на законодавчому рівні наступне:

1. Основою завжди є визначення базових понять. Стосовно крафтового виробництва слід чітко прописати, що є крафтовим продуктом, обсяги його виробництва тощо.

2. Відсутність чітких правил, негативно впливає на весь процес в цілому. Тому, не обійтись без чітких правил виготовлення та реалізації продукції крафтового виробництва, зокрема наявність прямого маркування на кожній одиниці.

3. Перше, що відрізняє крафтову продукцію від будь-якої іншої продукції - це репутація та відповідальність її виробника. Крафтовий виробник - це завжди про прозору відповідальність, коли всі етапи виготовлення продукції можна простежити, і виробник особисто може відповісти за її якість. Відповідальність виробника за якість виготовленої продукції та механізми її контролю обов’язково мають бути закріплені в нормативних документах.

Незважаючи на всі труднощі, українські крафтярі продовжують самовіддано працювати та підтримувати економіку країни. Тому не менш актуальним є питання популяризації та просування крафтової продукції. Наразі відомо про окремі бізнесові ініціативи, такі як «Неймовірна крафтова торбина», «Це Крафт» тощо та проєкти окремих територіальних громад (місцеві виставки, ярмарки, створення онлайн-платформ для споживачів та виробників), які направлені на популяризацію та просування продукції від українських крафтових виробників. Було б добре щоб надалі таких ініціатив було ще більше, в тому числі і на державному рівні. Перспективним засобом популяризації та просування крафтової продукції вбачаємо у відповідних онлайн-платформах для крафтярів створених на місцевому, регіональному та державному рівнях, які мають стати по суті «місцем прямого спілкування» виробника та споживача, а також «місцем зустрічі» самих виробників крафтової продукції, що позитивно впливатиме на розвиток крафтового виробництва.

Московчук А.Т.,
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Луцького національного технічного університету
Писаренко А.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
Луцького національного технічного університету

ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ АНАЛІЗУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємств різних видів діяльності та форм власності можливе за наявності ресурсів та певного їх накопичення у суб'єктів господарювання, що забезпечить уникнення ризиків простоювання виробництва. Для забезпечення безперервності процесу діяльності на підприємствах зосереджується певний обсяг ресурсів, тобто формуються їх запаси. Хоча зберігання запасів викликає значні додаткові витрати, однак відмова від створення запасів можлива тільки при ідеальній організації партнерських зв'язків, тому в сучасних умовах запаси необхідні.

Відповідно до НП(с)БО 9 «Запаси» «Запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством» [1].

Одним з основних завдань менеджменту підприємств є прийняття своєчасних та адекватних рішень щодо накопичення та ефективного використання запасів, що забезпечується проведенням всебічного аналізу на основі обґрунтованої методики.

Питання розробки методик аналізу запасів у своїх працях розглядають науковці Бєляєва Л.А, Богдановська Л.А., Загородній А.Г., Іванченко В.В, Кащена Н.Б., Кузьмінська О.Е., Кіндрацька Г.І, Макаренко І.О., Марина А.С., Мулик Т. О., Масюк Ю. В., Ментей О.С., Мних Є.В., Пеняк Ю.С., Попович П.Я., Серпенінова Ю.С., Тринька Л.Я., Цуконова О.В., Шаманська О.І., акцентуючи увагу на певних підходах в аналізі. На основі узагальнення напрацювань науковців можна сформувати такі напрями проведення аналізу запасів:

1) аналіз загального обсягу запасів, їх структури, руху та відповідності потребам;
2) аналіз дотримання норм виробничих запасів;
3) аналіз забезпечення потреби джерелами покриття виробничих запасів;
4) оцінка ефективності використання запасів
5) аналіз впливу факторів на обсяг, структуру та ефективність використання запасів;
6) аналіз резервів економії запасів і оцінка їх впливу на обсяг виробництва продукції та фінансовий результат діяльності підприємства

На нашу думку, запропоновані вченими напрями аналізу запасів варто доповнити аналізом їх собівартості в розрізі фактичних витрат, склад яких передбачено П(С)БО 9, а саме:

- сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;

- сум ввізного мита;

- сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням запасів і не відшкодовуються підприємству;

- транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);

- інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і покращення якісних та технічних характеристик запасів [1]

Аналіз собівартості запасів доцільно проводити з використанням кількісних прийоми дослідження, які дають числову характеристику економічних явищ (середні та відносні величини, ряди динаміки, порівняння, факторний аналіз).

Очевидно, що в процесі аналізу слід звернути увагу на суми , що сплачуються постачальнику та транспортно-заготівельні витрати.

«Комплекс аналітичних робіт обов’язково повинен включати дослідження відсоткового співвідношення транспортно-заготівельних витрат і купівельної вартості придбаних виробничих запасів» [2, с.81].

Такий аналіз дозволить менеджменту підприємства приймати обгрунтовані рішення з управління запасами, вчасно виявляти нераціональні витрати.

Список використаної літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України №246 від 20.10.1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.

2. Московчук А.Т. Інформаційне забезпечення обліку і аналізу транспортних витрат на закупівлю виробничих запасів. Обліково-аналітичний та економіко-фінансовий інструментарій управління сучасним підприємством: міжнародний досвід: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 26 травня 2023р. Харків: ХНАДУ, 2023. С.80-81

Музичак І.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Герасимов В.В.,
канд. фіз.-мат.наук, доцент кафедри інженерії,
технологій та професійної освіти
Мукачівського державного університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах посилення глобальної конкуренції, поряд із втратою значної частки внутрішніх і зовнішніх ринків, загострюється проблема стабільної діяльності національних товаровиробників, зокрема у виробництві шкіри та взуття. На сьогодні одним із найважливіших завдань держави є регулювання розвитку промислового виробництва, внутрішнього та зовнішнього ринків продукції легкої промисловості [1]. З огляду на це оцінювання стану зовнішньоторговельної діяльності України на ринку шкіряних матеріалів є важливою складовою у прогнозуванні та формуванні напрямів розвитку вітчизняного шкіряного виробництва.

Дослідження світових перспектив розвитку шкіряної галузі та виробництва різнофункціональних шкіряних товарів [2] виявили щільний взаємозв'язок прогнозованої динаміки розвитку сировинних матеріалів, технологічного забезпечення шкіряного та взуттєвого виробництва й екологічної та економічної політики міжнародного середовища.

Проводячи аналіз обсягів реалізованого взуття варто враховувати сезонність попиту. Він найбільший у лютому – березні та вересні – листопаді: динаміка виробництва пов'язана з потребами споживачів та їхньою купівельною спроможністю. Взуття має найбільший попит перед початком навчального року, під час підготовки до осінньо-зимового періоду й за потреби у ширшому асортименті, зважаючи на кліматичні умови в Україні – зміну температур і збільшення опадів у вигляді дощу та снігу [2]. Через це попит на сезонне взуття стрімко збільшується.

Зовнішньоторговельну діяльність України на ринку шкіряних матеріалів визначають відповідно до стану оброблювального матеріалу: сировина, шкіряний напівфабрикат (або краст) та готова шкіра. Натуральна шкіра класифікується згідно з УКТЗЕД у розділі VIII та належить до групи 41 [9], що має назву «Шкури необроблені, шкіра вичинена, натуральне та штучне хутро та вироби з них; шорносідельні вироби та упряж; дорожні речі, сумки та аналогічні товари; вироби з кишок тварин (крім кетгуту з натурального шовку)». На ринку України найбільший попит мають шкіри зі шкур великої рогатої худоби (ВРХ).

Основна частка імпорту й експорту як світу, так і нашої країни забезпечується шкірами з природною лицьовою поверхнею. Частка світового імпорту для шкір з конфігурацією у вигляді цілих шкір майже в чотири рази менша за відповідний показник товарної субпозиції половинками шкіри та шліфованої

шкіри не цілої. Загальний обсяг експорту даних субпозицій суттєво перевищує обсяги імпорту [3]. Частка експорту шліфованих шкір втричі менша, якщо її порівняти із загальним обсягом експорту за субпозиціями не цілої шкіри. Зазначене свідчить про суттєву зацікавленість у світі у шкірах із натуральною лицьовою поверхнею, що зумовлено їхньою конкурентоспроможністю та вагомими перевагами за функціональними й гігієнічними властивостями проти штучних та синтетичних шкіряних матеріалів.

Досліджено, що зовнішньоторговельна діяльність країни на ринку шкіряних матеріалів визначається станом оброблюваного матеріалу та оцінюється показниками експорту й імпорту шкіряної сировини, шкіряного напівфабрикату і готової шкіри. Загалом аналіз показників зовнішньоторговельної діяльності України на ринку шкіряних матеріалів вказує на необхідність формування товарних та технологічних спеціалізацій вітчизняної шкіряної галузі відповідно до виробництва натуральних шкір із природною лицьовою поверхнею із сировини великої рогатої худоби як найбільш конкурентоспроможної продукції на світовому ринку.

Список використаної літератури:

1. Ізовіт Т., Науменко І. Тенденції розвитку українського ринку виробництва шкіри. Легка промисловість. 2015. № 4. С. 2-4.

2. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Іксарова Н. О. та ін. Зовнішня торгівля України: XXI століття: монографія; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 600 с.

3. Паламар В. А. Ринок натуральних шкір в Україні. Міжнар. наук.-практ. журн. "Товари і ринки". 2017. № 2. С. 117-123.

Neshchadym L.,
PH.D., assistant professor of chair of tourism,
and business of hotel-restaurant
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

RISK MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF THE HOSPITALITY INDUSTRY AS A PREREQUISITE FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Risks and their management are interrelated components of the economic system. Risks in the hospitality industry are a very complex category in their management system. As an economic category, risk is a phenomenon that may or may not occur. In general, the risk is understood as a possible danger of losses, which is due to the specifics of certain phenomena of nature and types of activities of society [1]. Risk management in the hospitality sector of enterprises in the process of their economic growth is based on a flexible approach, characterized by conducting medium-risk business operations and ensuring a balanced risk position of the enterprise. In this approach, only those operations are performed where the increase in risk is compensated by the corresponding increase in

profitability [5, p. 18-20].

The purpose of the risk management system at the enterprises of the hospitality industry is to minimize the negative impact on the activities of external and internal factors in the service sector market [5, p. 18-20]. Risk management in the hospitality industry is based on the following general management principles: management efficiency; management optimality [5, p. 18-20]; system approach; regulation; formalization; material and moral stimulation. Special principles of risk management in the hotel and restaurant industry include the principles of information content, predictability, documentation, integration and the principle of loyal attitude to risks [1].

Risk management and safety at the enterprises of the hospitality industry is associated both with minimizing risks to the life and health of human life, and with ensuring the safety of the assets of guests and the catering and accommodation facilities themselves [2]. So, the activities of the security service of institutions and risk management at the enterprises of the hotel and restaurant industry are focused on: safety of employees; safety of guests and visitors; integrity and preservation of property of hospitality industry enterprises [5, p. 18-20]. Risk management at the enterprises of the hospitality industry is a constant and continuous process [1, 2]. In general, such management is not aimed at the following activities:

- to be used during the development and formation of the development strategy of hotel and restaurant enterprises;
- cover all structural parts of the hospitality industry;
- provide the management of the hospitality industry with a guarantee of achieving the set goals;
- provide for risk portfolio analysis at the enterprise level.

As a result of the studies, key risk management factors at the enterprises of the hospitality industry have been identified, taking into account the prospects for the development of their infrastructure provision:

1. Formation and implementation of risk management policy in enterprises.
2. Developing a risk management strategy in the service sector.
3. Creating a list of risks of hotel and restaurant facilities for effective management of them [4].
4. Formation of comprehensive monitoring of the risk management process and development of mechanisms for operational management.

It is worth noting that the hospitality industry plays an important economic role in the country's economy. The results of the study suggest that the economic development of hospitality industry enterprises in Ukraine is constrained by factors associated with military aggression and difficult political situation. As a consequence of such situations, we have an economic crisis, a significant limitation of the solvency of the population, negative migration processes.

Therefore, in order to effectively manage risks at the enterprises of the hospitality industry, it is necessary to constantly monitor the external environment and diagnose the internal environment of the functioning of hotel and restaurant enterprises; develop a development plan for each individual enterprise, anticipate the risks that may arise in the process of making managerial decisions; have effective mechanisms for overcoming

crisis situations. This will provide an opportunity to ensure the effective functioning and safe development of hospitality industry enterprises not only in difficult periods of the crisis of the national economy.

References:

1. Ali M.B., Tuhin R., Alim M.A., Rokonuzzaman M., Rahman S.M., Nuruzzaman M. Acceptance and use of ICT in tourism: the modified UTAUT model. Journal of Tourism Futures. 2022. Vol. ahead-of-print. No. ahead- of-print. URL: https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JTF-06-2021-0137/full/html

2. Hall C.M. Sustainable Tourism Beyond BAU (Brundtlund as Usual): Shifting From Paradoxical to Relational Thinking? Frontiers in Sustainable Tourism. 2022. Vol. 1. URL: https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/frsut.2022.927946/full

3. Mondéjar-Jiménez J., Ferrari G. Sustainable Tourism Destinations. Journal of Hospitality & Tourism Research. 2022. Vol. 46(7). P. 1239-1240.

4. Wang D., Hu S., Feng L., Lu Y. Tourism Destination Image Perception Model Based on Clustering and PCA from the Perspective of New Media and Wireless Communication Network: A Case Study of Leshan. Wireless Communications and Mobile Computing. 2022. Vol. 1. URL: https://www.hindawi.com/journals/wcmc/2022/8630927

5. Роскладка Н.О., Вівсюк І.О. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства готельного господарства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2021. Вип. 47. С. 14-21. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2021/47-2021/4.pdf (дата звернення: 25.09.2023).

Осадчий Є.С.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівського державного університету
Метельський А.І.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Сучасні ринкові умови господарювання потребують від підприємств підвищення ефективності виробництва, результативності діяльності, конкурентноздатності продукції і послуг на основі впровадження науково-технічних нововведень, інноваційних форм господарювання і управління виробництвом та активізації підприємництва. В сучасних умовах господарювання для забезпечення економічного розвитку, підприємства змушені постійно оцінювати та підвищувати результативність своєї діяльності.

Сучасний менеджмент для оцінки бізнесу оперує такими поняттями, як

результативність і ефективність. Згідно науковій літературі, результативність являється ступенем реалізації запланованої діяльності і досягнення цільових результатів; це характеристика системи, обумовлена як її здатність виконувати функції, а ефективність - це характеристика, обернено пропорційна витратам, що поглинаються бізнес-системою.

Питання результативності розглядається у працях О. Олексюк, А. Куценко, Л. Федулова, І. Шиліна, М. Бора, Л. Костіна, Д. Правдіна, З. Соколінського, В. І. Іваницького, А. Рендоша, А. В. Шегди.

Іноді поняття «ефективність» інтерпретується як «результативність». Це пояснюється насамперед тим, що буквально «ефективність» означає результативність, дієвість, продуктивність тощо. Але це різні поняття. «Результативність» – це складне, багатоелементне, багатокритеріальне явище, яке характеризується низкою показників міри досягнення встановлених цілей суб'єкта господарювання та є «зовнішнім проявом» (негативним або позитивним) його діяльності [1]. Натомість «ефективність» є «внутрішнім проявом» діяльності підприємства, що спрямована на підвищення внутрішньої економічності його роботи, досягнення встановлених результатів завдяки економії виділених на їх отримання ресурсів тощо.

Однією з умов успішної діяльності будь-якого підприємства відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9000 є проведення моніторингу та вимірювання результатів діяльності. Проте будь-який результат може бути цікавим тоді, коли він порівнюється з витратами на його отримання. Інакше кажучи, під час проведення аналізу діяльності підприємства необхідно зіставляти результативність (вимоги ISO 9001:2008) з ефективністю (вимоги ISO 9004:2000). Результативність визначається стандартами ISO 9000:2005 як ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів. Крім того, пояснюється, що результативністю може вважатися приведення у виконання, досягнення (ступінь закінченості дії), виконання, проведення (ступінь виконання) команди, обов'язки (боргу), призначення (мети), обіцянки. Ефективність відповідно до стандарту ISO 9000:2005 – зв'язок між досягнутим результатом і використаними ресурсами. Сутність результативності полягає в тому, що це те, що можна охарактеризувати певним числом (досягнутим результатом), тобто традиційним відношенням результату до витрат (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст поняття «результативність» з погляду різних авторів

Автор	Поняття
Олексюк О. І.	Результативність є прикладним виразом досягнень розвитку теорії економічної ефективності і наступним етапом її розвитку [1]
Куценко А. В.	Результативність відображає досягнення результату [2]
Стандарт ISO 9001:2001	Результативність означає ступінь досягнення запланованого результату [3]
Федулова Л. І.	Результативність - це міра точності управління, що характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї [4]

Складено авторами

Таким чином, проведений аналіз наукової літератури дозволяє нам визначити, що результативність – певний показник деякого процесу, показник того, що в кінці процесу виходить щось, заздалегідь заплановане. Під результативністю підприємницької діяльності розуміється її здатність досягти встановлених цілей та спрямована на те, щоб усі організаційні рішення і дії відповідали критеріям, визначеним зовнішнім середовищем. Це фокусування на постійний пошук нових можливостей у створенні нових видів продукції, інвестицій, на пристосування свого внутрішнього середовища до зовнішніх обставин і умов діяльності, на майбутнє.

Список використаної літератури:

1. Олексюк О. І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2009. Вип. 22. Т. 2. С. 169-173.
2. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства споживчої кооперації України: монографія. Полтава: ПУСКУ, 2008. 205 с.
3. Державний стандарт України. Системи управління якістю. Вимоги. ДСТУ ISO 9001-2001. К.: Держстандарт України, 2001. 24 с.
4. Федулова Л. І. Менеджмент організацій / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.

Павлюх Р.М.,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності національної економіки та розширення експорту високотехнологічної продукції є її поетапний перехід на інноваційний шлях розвитку. У вирішенні всього спектру стратегічно важливих проблем різних країн у XXI столітті ключова роль відводиться інноваціям, інноваційній діяльності та заснованій на знаннях економіки чи інноваційній економіці. Відомо, що перехід на шлях сталого розвитку таких високорозвинених країн, як США, Японія, ряду держав Європейського Союзу та Південно-Східної Азії досягнуто переважно за рахунок розширення інноваційних процесів у реальному секторі економіки. Головним чинником ефективності інновацій у багатьох розвинених країнах є наявність господарського механізму, названого національною інноваційною системою. Саме на її формування націлена в останні роки діяльність урядів низки держав, які мають намір досягти значних успіхів на світових ринках в умовах нестабільності та посилення конкурентної боротьби [2, с. 94].

Інноваційна діяльність є основою ефективного розвитку економіки. Створення належної мотивації до зайняття інноваційною діяльністю має бути найважливішим завданням державної політики. Державні кошти, спрямовані в розвиток науки — це вкладення у сьогодення і майбутнє будь-якої країни. Економічний розвиток у сучасних умовах можливий тільки при інтенсифікації інноваційної діяльності, що є виконанням робіт та наданням послуг зі створення, освоєння у виробництві та практичному застосуванню нової або вдосконаленої продукції, нового або вдосконаленого технологічного процесу. Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу з метою отримання нового чи покращеного виробленого продукту, способу його виробництва та задоволення потреб суспільства у конкурентоспроможних товарах та послугах, удосконалення соціального обслуговування. Підвищення активності інноваційної діяльності є одним із головних факторів у ринковій економіці, що сприяє зростанню продуктивності праці, скороченню безробіття та інфляції. Продуктивність зростає в основному на базі інновацій, капіталовкладень та підвищення рівня освіти та професійної підготовки працюючих. На практиці нововведення та капіталовкладення тісно пов'язані, тому інвестиції в нову техніку суттєво підвищують економічне зростання.

У сучасній економіці інноваціям приділяється першорядне значення, оскільки від інноваційної активності підприємства, галузі, регіону чи держави безпосередньо залежить рівень його конкурентоспроможності, спектр ринкових можливостей та ефективність поточної діяльності на сучасному ринку. Загальновизнано, що інновації є провідним чинником економічного зростання, поступального руху людської цивілізації. Нововведення, що базуються на наукових досягненнях та вдосконаленні виробничих технологій, забезпечують понад половину приросту валового внутрішнього продукту індустріально розвинених країн. Інноваційні процеси, що постійно набирають темпи, радикально змінюють практично всі сторони економічної дійсності. Інновації істотно модифікують весь комплекс відносин між суб'єктами господарювання національної економіки, надають все більший вплив на суспільне життя загалом [1, с. 12].

Високі витрати «входу» ринку; діяльність монополістів; обмеження на рух товарів, капіталу та робочої сили по території країни, що вводяться регіональними органами влади; непрозорість процедури видання та застосування підзаконних нормативних актів; нерозвиненість трудового законодавства; дестимулююча роль податкового законодавства та значна частка надлишкової державної участі в економіці призводять до того, що малі підприємства — основа будь-яких інноваційних перетворень в економіці, не можуть повною мірою реалізувати свій технологічний потенціал, істотно покращивши при цьому соціально-економічне середовище. При цьому держава часто виступає як примусовий партнер великих комерційних структур, і, користуючись своїм становищем, не виконує своїх зобов'язань. Все це вимагає кардинального перегляду існуючих технологій інноваційної діяльності держави та впровадження сучасних методів стимулювання інноваційної активності.

Потрібний перегляд концепції формування та ефективного розвитку національної системи управління інноваційною діяльністю, підвищення державної участі в інноваційних дослідженнях та розробках. Необхідно впровадження сучасних механізмів управління інноваційними процесами економіки при формуванні та розвитку інноваційної діяльності держави. Активне використання державних структур інноваційного розвитку національної економки для розробки технологій та програм ефективного управління її інноваційними процесами дозволить суттєво підвищити поточний рівень інноваційно-технологічного потенціалу економіки, визначити необхідність та підготувати програму реформування національної інноваційної системи, а також позначити напрямки стратегічного розвитку інноваційної діяльності держави [1, с. 16]. Тому вивчення питань інноваційної діяльності, особливостей формування та розвитку національної інноваційної системи, а також моніторинг структури управління інноваційними процесами в сучасній економіці є актуальною проблемою, що потребує серйозного наукового підходу, оскільки наявність інтегрованої системи розвитку та інноваційної діяльності у національній економіці є основною частиною нову концепцію її сучасного розвитку.

Список використаної літератури:

1.Горбаченко, С. А. Перспективи впровадження моделі інноваційного розвитку економіки України. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. Одеса : Одеський національний економічний університет 2021. № 1 (76). 9–20.

2.Тебенко В.М., Завадських Г.М. Перспективи інноваційного розвитку. Abstracts of VI International Science Conference «Innovative technologies in science and practice» October 26-28. 2021 Haifa.- P.92-96.

Паласевич М.Б.,
канд. екон. наук, доцент кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В ЕПОХУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У сучасному суспільстві якісно змінюється роль сформованих соціальних структур, соціальних інститутів, котрі у деяких випадках стають гальмом розвитку та джерелом соціальної кризи. В силу цього і теоретики управління, і управлінці-практики різного рівня намагаються виробити нові, адекватні соціальній реальності, що змінилася, управлінські прийоми, методи, що гарантують результативність управлінських рішень. Проте розробка нових управлінських технологій нині впирається у невирішеність питань теоретико-методологічного характеру. Досі немає чіткого загальнозначущого розуміння процесу ухвалення управлінських рішень. Немає наукової теорії управління, яка би могла скласти

основу прийняття правильних рішень і стати методом, технологією раціонального управління [2, с. 151].

На сьогодні важко зрозуміти, чому одні країни приймають правильні рішення, інші помилкові, чому одні розвиваються швидко і динамічно, інші відстають. Чи залежить це виключно від особистості керівника, його характеру та здатності знайти правильне рішення у непростій ситуації чи управління є виключно раціональною сферою діяльності, що спирається на об'єктивні принципи? Відповісти на ці питання неможливо без розробки концептуальних основ науки управління, без розробки науково-теоретичної бази технологій управління. Водночас, у сучасних умовах роль даного чинника надзвичайно велика. Саме від стану управління безпосередньо залежить саме існування суспільства. Маючи свою об'єктивну основу, система управління водночас є структуроутворюючим принципом, що задає стратегічні цілі та визначає тактичні рішення для всього соціуму. В управлінських системах сконцентровано досвід організації спільного життя індивідів. Через управлінські рішення реалізується рівень свідомості, тип раціональності цього суспільства. Усе це пояснює, чому управління, і, зокрема, державне управління, є складною сферою переплетення об'єктивного та суб'єктивного. Саме це і зумовлює всю складність розробки теоретико-методологічних засад управління.

У сучасну епоху два найбільш важливі фактори впливають на систему державного управління - інформаційно-комунікаційні технології та глобалізація економіки. Хоча ці фактори тісно пов'язані один з одним, проте саме новим інформаційним технологіям належить головна та визначальна роль у зміні системи соціально-економічних відносин сучасного суспільства. Створення високопродуктивних комп'ютерів та глобальної мережі Інтернет, оптоволоконних каналів зв'язку, багатофункціонального програмного забезпечення склали основу «нової економіки», під якою сьогодні розуміється певний тип економіки, котрим основним джерелом зростання виступає виробництво знань, розвиток сфери НДДКР та накопичення людського капіталу [1, с. 216].

Системоутворюючими ознаками «нової економіки» є: зниження цінності матеріальних ресурсів та зростання цінності інформації та інших «невловимих» факторів – ідеї, кваліфікація персоналу тощо; розвиток сфери послуг та інформації; зміна характеру людської діяльності та трансформація громадської організації виробництва, коли примусова праця стає економічно невигідною; інтенсифікація темпів зростання та формування нового типу економічного зростання; якісна трансформація ринків та ролі посередників у соціально-економічному розвитку; трансформація структури економіки та соціальної структури суспільства; зростання ролі держави як гаранта економічних, політичних та соціальних прав особистості як органу, що формує інфраструктуру «нової економіки».

За умов широкого поширення інформаційних технологій роль держави не скорочується, а, навпаки, зростає, оскільки застосування інформаційних технологій є необхідною, але не достатньою умовою для забезпечення ефективності економіки. Поширення інформаційних технологій пов'язане з низкою нових проблем і ризиків, наявність яких доводить, що в сучасних умовах не лише

модернізуються завдання, що стоять перед державою, а й формується об'єктивна необхідність постановки та вирішення нових завдань у галузі державного управління. З одного боку, інформаційні технології докорінно змінюють характер сучасного виробництва. Однак, з іншого боку, швидкість поширення інформаційних технологій така, що якщо сьогодні компанія не починає працювати в Інтернеті, то завтра вона вже не наздожене своїх конкурентів. Це стосується не лише компаній, а й цілих країн. Оскільки розробка IT технологій потребує великих витрат, впровадження та розповсюдження інформаційних технологій залежить не лише від сил ринку, а й від уряду [3, с. 6].

Держава може сприяти розвитку інформаційних технологій за рахунок: створення високооплачуваних робочих місць у сфері інформаційних технологій, у тому числі орієнтованих на експорт; забезпечення підтримки компаній при їх виході на світовий ринок; формування механізмів залучення інвестицій, у тому числі іноземних, у компанії, що працюють у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Велика також роль держави у розвитку інститутів, що регулюють інноваційне середовище. Перехід на інноваційний шлях розвитку немислимий без державної підтримки як науки, але й освіти, оскільки на перше місце стає формування творчої особистості, створення умов розвитку, відтворення її інтелекту.

Список використаної літератури:

1. Коломієць С.В. Управління соціально-економічними системами: синергетичний підхід. Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Випуск 51. 2020. С. 215-220.

2.Павлишин З.Я. Реформа системи впровадження сучасних технологій інформаційного забезпечення державного управління. Інвестиції: практика та досвід № 2/2019. С.149-154.

3.Судомир С. М. Методологія формування результативного управління розвитком соціально-економічних систем. Агросвіт. № 2. 2020. С. 3–9.

Пантюк Ю.М.,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ЛОГІСТИЗАЦІЯ ТРАНСПОРНО-ЕКСПЕДИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЯХ

Перехід на логістичну концепцію управління транспортно-експедиційними системами дозволяє суттєво підвищити ефективність та якість транспортного обслуговування. Логістичне управління враховує взаємозв'язки та взаємозалежності між складовими частинами системи переміщення та зберігання товарно-матеріальних цінностей та безліччю функцій, що зумовлені цим процесом. Концепція логістичного управління стимулює цілісний підхід до управління

перевезеннями замість функціонального, при якому відповідальність за запаси та транспорт є самостійними функціями виробництва та розподілу, і рішення щодо яких часто не стикуються.

Головна мета логістичного управління полягає у організації необхідних синергічних зв'язків надання системі емерджентних властивостей, що дозволяє збільшувати загальний ефект до більшої величини, ніж сума ефектів, що становлять ціле частин, якщо вони діють незалежно один від одного. У системі логістичного управління синергічні зв'язки охоплюють усі контакти між постачальниками та споживачами з погляду виконання замовлень. Послуга клієнту стає результатом об'єднаних зусиль складових частин єдиного цілого. Відмінною особливістю таких зусиль є їхня взаємозалежність, тобто вони «працюють» один на одного і на кінцевий системний ефект, а не на оптимізацію окремих власних приватних результатів [3, с. 64].

Об'єктивний процес розвитку автомобільного сполучення при зовнішньоекономічних операціях потребує розробки та впровадження конкретних інструментів логістизації діяльності перевізника. Один з варіантів впровадження транспортного підприємства в логістичне коло - термінальні перевезення. Значення цього виду транспортування в сучасних мікро- та макрологістичних системах надзвичайно зросло, що зумовлено насамперед інтегруванням у ньому великої кількості логістичних функцій. Приймаючи рішення про роботу з терміналом, клієнт орієнтується не лише про включення до логістичної системи складського комплексу, але й про інтеграцію перевізника до системи руху товару. У ролі організаторів термінальних перевезень автомобільним транспортом виступають транспортно-експедиційні фірми, використовують універсальні чи спеціалізовані термінали і термінальні комплекси щодо різноманітних способів перевезень.

Аналіз стану транспортно-складських комплексів показав, що є дефіцит високомеханізованих складів та терміналів із супутнім комплексом сервісних послуг, котрі задовольняли би зарубіжних імпортерів і були би здатні працювати в режимі митних складів та багатофункціональних термінальних комплексів. Недосконаліть застосовуваної технології призводить до зростання витрат на переробку вантажів на складах, підвищення тривалості переробки, що зумовлює збільшення простоїв транспортних засобів і, зрештою, знижує якість послуг, що надаються. Якість термінальних перевезень для вантажовласників характеризується високою швидкістю доставки та обробки вантажів. Участь транспортного підприємства у термінальних перевезеннях дозволяє мати стабільне завантаження транспортних засобів через їхню участь у постійно працюючій системі товароруху від продавця до покупця і знизити витрати на перевезення за рахунок виконання регулярних однотипних операцій, що багаторазово повторюються. Одним із способів вирішення проблеми вдосконалення транспортного обслуговування та логістизації діяльності перевізників є організація доставки збірних вантажів. При здійсненні традиційних міжнародних автомобільних перевезень транспортною одиницею є транспортний засіб цілком незалежно від обсягу вантажу, що перевозиться. Доставка збірних вантажів передбачає перехід до перевезення тарно-пакувальних одиниць [2, с. 107].

Ефективну систему реалізації продукції за посередницькими послугами транспортно-експедиційного підприємства необхідно розглядати як ключовий елемент конкурентної ринкової стратегії компанії, як первинну діяльність із забезпечення конкурентної переваги. Своєю чергою, для транспортно-експедиційного підприємства головним питанням є вибір оптимального перевізника, оскільки саме на цій основі будується весь комплекс експедиційних робіт. Досягається двояка мета: збільшення обсягу продажу та забезпечення вищого рівня обслуговування споживача. Система транспортно-експедиційних послуг, що має здатність швидко реагувати зміну ринкової ситуації, зокрема і зміну вимог споживачів, може забезпечити скорочення циклу обслуговування споживача і, отже, зниження запасів у споживача. Це надає компанії-постачальнику серйозну перевагу перед конкурентами у боротьбі частку ринку. Це може бути досягнуто шляхом інтеграції засобів доставки продукції постачальника із засобами, пов'язаними з її отриманням у споживача. Розробка найефективніших методів фізичного розподілу надає істотну економію витрат. Цю економію можна розповсюдити і на споживача у формі знижок з оплати за доставку продукції тощо. Впровадження ефективної системи доставки вантажів надає компанії можливість успішніше і вигідно конкурувати на віддалених ринках [1, с. 39].

Розробка та впровадження ефективної системи реалізації продукції, для управління якою використовуються транспортно-експедиційні підприємства, дозволяє співробітникам, які займаються маркетингом та збутом продукції, сконцентруватися на основній для них сфері - формуванні та стимулюванні попиту, що приводить до більш успішного досягнення компанією стратегічних цілей. Немає сумніву в тому, що гострота проблеми експедирування зовнішньоекономічних вантажів зростатиме в міру реального виходу багатьох нових підприємств та організацій на зовнішні ринки.

Список використаної літератури:

1. Акименко, О. Ю. (2019). Теоретична концептуалізація зовнішньоекономічної діяльності як вагомого фактору економічної стабілізації держави. Причорноморські економічні студії, № 38-1, 37-42.

2.Трушкіна Н., Сербіна Т. Міжнародна логістика у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства. International Science Journal of Management, Economics & Finance. Vol. 1, No. 3, 2022, pp. 101-114.

3.Хмелевський, О. В. (2019). Міжнародна логістика у ключових трендах її розвитку. Інфраструктура ринку, № 38, 61-67.

Проскура В.Ф.
д-р. екон. наук, , професор, професор кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Модніков А.Ю.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Мукачівського державного університету

ОСНОВНІ ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Процес забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства за умов реалізації стратегії диверсифікації виробництва здійснюється на основі алгоритму, що включає наступні етапи:

Етап 1. Вибір об'єкта, суб'єкта та формування структури забезпечення економічної безпеки в умовах диверсифікації виходячи з особливостей сільськогосподарського підприємства.

Формування структури забезпечення економічної безпеки здійснюється за двома напрямками: удосконалення внутрішньої структури управління економічною безпекою та формування структури управління економічною безпекою на рівні підпорядкування генеральній дирекції. Таке оновлення системи управління економічною безпекою в дозволяє досягти раціонального поєднання централізованого управління з самостійністю кожного підрозділу. Для цього необхідно виділити два щаблі управління - апарат виробництва та апарат генеральної дирекції. Розмежування лінійних та функціональних структур управління з їхньою спеціалізацією дозволяє здійснити міжфункціональну інтеграцію та внутрішньолінійну супідрядність систем управління економічною безпекою. Функціональні структурні підрозділи, підпорядковані генеральній дирекції, вирішують найважливіші для підприємства технічні та економічні питання, що розробляють стратегію розвитку, координують діяльність виробництва та ін. Лінійні структурні підрозділи зайняті рішенням завдань, що стосуються безпосередньо виконання виробничих програм. Повнота прав структурних підрозділів у контексті забезпечення економічної безпеки з чітко диференційованою системою поділу функцій дозволяє новій системі управління поєднувати як інтереси окремих підрозділів, так і підприємства в цілому.

Етап 2. Ситуаційний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського підприємства у контексті обліку ризиків та загроз для економічної безпеки.

Даний аналіз може проводитись за такими ключовими напрямам:

1.1. Аналіз тенденцій розвитку виробництва за кордоном і в Україні, що включає сукупність «класичних» та «сучасних» підходів та методик, спрямованих на виявлення основних тенденцій, що сформувалися під впливом чинників які визначають можливості вітчизняних та світових виробників аналогічної сільськогосподарської продукції, а також загрози виробництву нині та у стратегічній перспективі

1.2. Аналіз ринкових потреб у продукції, що виробляється підприємством, проводиться з метою виявлення факторів, що визначають можливості створення умов «самрозвитку» та дозволяють підтримувати темпи сталого розвитку та необхідного рівня економічної безпеки сільськогосподарської діяльності.

Етап 3. Важливим етапом формування стратегій диверсифікації та забезпечення економічної безпеки підприємства є визначення географії, окремих сегментів та кордонів простору його виробничо-господарської та підприємницької діяльності.

Необхідно відзначити, що процеси реалізації стратегії диверсифікації та безпеки мають характеристики, які визначаються стратегією сталого розвитку, складовими якої вони є. У свою чергу, в сільськогосподарському секторі економіки і, в тому числі, стратегічних організаціях сталий розвиток у сучасних умовах досягається в тому випадку, якщо господарська та підприємницька діяльність підприємства здійснюється не самостійно, а в рамках корпоративних об'єднань, у яких кожне підприємство є структурним підрозділом корпорації, тобто складовою системи вищого порядку, здатної досягати системного (корпоративного) ефекту з відповідним розподілом його частки між усіма структурними підрозділами.

Етап 4. Формування та подальша планова реалізація системи цілепокладання процесу забезпечення економічної безпеки підприємства.

На етапі визначення мети визначається система цілей забезпечення економічної безпеки, формулюються вимоги до цілей та вибудовується ієрархія цілей, що визначає сукупність завдань, необхідні досягнення цілей відповідного рівня. Головною вимогою до системи цілей забезпечення економічної безпеки є створення конкурентоспроможних переваг підприємства на всіх рівнях ієрархії цілей, а також забезпечення при їх досягненні сталого розвитку за умов диверсифікації.

Етап 5. Фінансове планування забезпечення економічної безпеки в умовах реалізації стратегії диверсифікації виробництва підприємства.

Як якості основної мети даний етап алгоритму має: досягнення збалансованості потоків доходів від реалізації продукції та витрат на реорганізацію резерву вивільнених потужностей підприємства для виробництва інших видів «диверсифікованої продукції», призначеної для масової реалізації, а також створення фінансового потенціалу для нарощування випуску цієї продукції за рахунок доходів від збільшення загального обсягу реалізації продукції підприємства.

Список використаної літератури:

1. Акімова Л. М. Механізми державного управління економічною безпекою України: аналіз чинників впливу систематизованих за окремими сферами її розвитку. Аспекти публічного управління. Дніпро, 2018. Т. 6. № 6-7. С. 5–11.

2. Кавун С В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади : монографія. Харків : ХНЕУ, 2009. 303 с

3. Козловський С. В., Жураківський Є.С. Теоретико-методологічні підходи до визначення категорії «економічна безпека» та складових економічної безпеки України. Економіка та держава. 2015. № 6. С. 37–42

4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк ; за ред. В. М. Гейця. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.
5. Основи економічної безпеки: [підручник] / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, М. Черняков. Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ., 2003. 236 с.
6. Прус Н. В. Система економічної безпеки підприємства. Поняття, сутність, принципи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Вип. 2. С. 675–679.

Проскура В.Ф.
д-р. екон. наук, , професор, професор кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Єрмак І.С.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Мукачівського державного університету

ЧИННИКИ ТА КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сільськогосподарське виробництво має низку особливостей, які накладають свій відбиток на структуру формування та використання ресурсного потенціалу. Зокрема, виробничі відносини тут мають суттєві відмінності від інших видів економічної діяльності, оскільки вони обумовлені дією природних факторів. Саме вони є однією з причин порівняно низького рівня концентрації сільськогосподарського виробництва, неможливості його монополізації, відносно високого ризику господарської діяльності.

Галузь землеробства має сезонний характер і сільськогосподарські підприємства одержують нерівномірний вихід продукції, скоригований погодними умовами.

Земля тут виступає, як найважливіша продуктивна сила, основа сільськогосподарського виробництва. Як зазначають дослідники, то земля служить предметом праці, оскільки на неї спрямовані дії та зусилля людини. Одночасно земля є знаряддям праці, коли людина використовує або змінює її фізичні, хімічні, біологічні властивості [5].

Земля – це ресурс створений природою та на відміну інших ресурсів, що використовуються людиною в сільському господарстві, має суттєві особливості. Зокрема, як природний ресурс, земля не є результатом праці людини, отже не має вартості, в основі якої лежать витрати праці. Водночас земля в умовах ринкової економіки за її відкритої купівлі-продажу повинна мати ціну та переносити її на вартість продукції в розмірі процента капіталізації.

Площа землі обмежена природою та її не можна вільно відтворити. Йдеться не так про обмеженість поверхні суші, а про земельні ресурси, що мають певну родючістю та умовами для ведення сільськогосподарського виробництва. У

сільськогосподарських підприємствах сільськогосподарські угіддя зазнають руйнувань, внаслідок ерозії, хижацького використання чи навпаки – покращуються за рахунок проведення меліорації, осушення боліт, розкислення та ін.

Обмеженість території земельних ресурсів сільськогосподарського призначення проявляється і в тому, що у багатьох видах економічної діяльності земля виступає, як просторова база розміщення виробничого осередку. На землі розміщуються виробничі споруди та будівлі будь-якого призначення. Тобто земельні ресурси є просторовою базою виробничої та соціальної інфраструктури.

На розвиток ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств впливають природно-кліматичні, техніко-технологічні, соціально-економічні, організаційні, управлінські та зовнішньоекономічні умови та фактори. Так, природно-кліматичні фактори у зональному розрізі (степ, лісостеп, полісся, Карпати) формують особливості потенціалу земельних ресурсів, умови збереження родючості ґрунтів, вимоги до технології виробництва продукції з огляду на сезонність.

Техніко-технологічні фактори сприяють формуванню основних засобів та матеріальних ресурсів на основі впровадження науково-технічного прогресу, використання нових інноваційних технологій, впровадження автоматизації та механізації виробничих процесів, застосуванню ресурсозберігаючих технологій, інтенсифікації землеробства та тваринництва

Соціально-економічні фактори забезпечують раціональне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств з сторони покращення соціальної інфраструктури села, умов праці, формування моральних та матеріальних стимулів у виробничій діяльності працівників.

Організаційні фактори підтримують загальнокорпоративний управлінський (формальний та неформальний) механізм функціонування підприємства (потенціал організаційної структури управління).

Окрім вищевказаних напрямків організаційні фактори сприяють спеціалізації та концентрації виробництва, використанню прогресивних форм організації та оплати праці, підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня працівників підприємства. Управлінський фактор забезпечує створення умов для функціонування та розвитку підприємства, як соціально-економічної системи, що забезпечує ефективний менеджмент.

Зовнішньоекономічні чинники, а саме ринкова кон'юнктура сприяють формуванню структури діючого ресурсного потенціалу з точки зору його форм та тривалості участі у виробництві. Таким чином, зазначені фактори та умови забезпечують цільову потребу встановлення потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Формування ресурсного потенціалу підприємства здійснюється як процес створення можливостей успішного господарювання в рамках відповідних організаційно-правових форм. Усі елементи потенціалу об'єктивно взаємопов'язані, функціонують одночасно і спільно, оскільки закономірності розвитку можливостей підприємства не розкриваються окремо, а лише в їхньому єднанні та раціональному співвідношенні, як фактори виробництва.

Сучасні тенденції формування потенціалу аграрного підприємства побудовані на двох концепціях – індустріальній та соціальній. Перша з них є ключовим фактором виробництва, визначає техніко-технологічну базу землеробства та тваринництва, а друга – соціально-трудовий (управлінський) фактор. Окремі дослідники зазначають, що розвиток та широке поширення концепції соціально-трудового чинника перетворюється на найважливішу тенденцію і перебуває у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності з іншими основними напрямками загальної еволюції економічної думки: з появою та поширенням стільникових організацій, формуванням «плоских» ієрархій та «прозорих» систем управління; реінжинірингом виробничо-господарської діяльності; переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, людиноцентризм, гуманізація тощо); розширенням внутрішньофірмових ринків; розвитком комп'ютерного та телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації» [3].

Так, у ринковій системі господарювання пріоритетним її суб'єктом є товаровиробник-підприємець. Максимізуючи прибуток, кожен підприємець в умовах жорсткої конкурентної боротьби за покупця через нові форми реінжинірингу, інформатизації має скорочувати до мінімуму виробничі витрати (економія на витратах збільшує прибуток), а це можливе лише за умови впровадження у виробництво досягнень науки та техніки. Таким чином, формування потенціалу аграрного підприємства має поєднувати вищезазначені концепції з наданням потенціалу трудових ресурсів рушійної сили виробництва.

Список використаної літератури:

1. Варченко О. М. Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства / О. М. Варченко, А. С. Даниленко // Економіка та управління АПК: Збірник наукових праць. / Білоцерк. нац. аграр. ун-т – Біла Церква, 2012.– Вип. 8 (95).– С. 5–10.
2. Жовновач Р.І. Про впорядкування факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Р.І. Жовновач // Ефективна економіка. – 2011. – № 5.
3. Жураковська Л. А. Щодо державної підтримки розвитку сільськогосподарського дорадництва в Україні: аналітична записка. – URL: http://www.niss. gov.ua/articles/1521
4. Карпінський Б. А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель / Б. А. Карпінський, С. М. Божко. – Л. : Логос, 2005. – 255 с.
5. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання / М. А. Латинін. – Х. : Видавництво ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – 320 с.
6. Правове поле розвитку сільськогосподарської кооперації потребує змін. Міністерство аграрної політики та продовольства України : [сайт]. URL: http://www.minagro.gov.ua/uk/node/23256
7. Саєнко Г. В. На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії / Г. В. Саєнко, О. О. Папаїка. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 928 с.

Процишин О.Р.,
канд. екон. наук, доцент, завідувач
секції економічних дисциплін
Дрогобицького фахового коледжу
нафти і газу

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Ключовим фактором цифрової трансформації у діяльності суб'єктів підприємництва стає розвиток цифрової культури. На сьогодні інституційна структура трансформаційного суспільства має свої особливості та потребує формування цифрової економіки, що, своєю чергою, зумовлює необхідність цифровізації підприємницьких структур. Підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господпрювання на внутрішньому та зовнішньому ринках пов'язані з переходом на інноваційну модель економічного розвитку, що передбачає високу концентрацію наукомісткого виробництва, знань, компетенцій, технологій. Конкурентоспроможність у цифровій економіці є динамічною здатністю підприємницьких структур здійснювати успішну господарську діяльність на ринку в конкурентному середовищі, грамотно використовуючи свій інтелектуальний та кадровий потенціал для обробки та використання інформації та знань у своїй діяльності за умов асиметрії інформації. При розгляді конкурентоспроможності в умовах цифрової економіки, на наш погляд, важливим є розмежувати масштаби розгляду даної економічної категорії, звернувши увагу як на конкурентоспроможність держави загалом у масштабах світової економіки, так і на конкурентоспроможність окремого підприємства в національній економіці [2, с. 23].

Однією з єднальних характеристик найбільш конкурентоспроможних економік світу є наявність значних можливостей для вдосконалення економічної кон'юнктури. Так, Сінгапур є найбільш «готовою до майбутнього» економікою, Швеція лідирує в частині наявності кваліфікованої робочої сили в цифровій сфері, у Швейцарії найефективніша робоча сила для підготовки та перепідготовки кадрів, а американські компанії найшвидші у прийнятті змін. Визначальним чинником конкурентоспроможності у світі є прийняття четвертої промислової революції. Існує можливість появи нових глобальних розривів між країнами, які розуміють та приймають інноваційні перетворення, та країнами, які цього не роблять. Існують різні дослідження, що корелюють високий рівень ВВП на душу населення зі значними інвестиціями в інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), проте, на думку деяких учених, це співвідношення може бути результатом інших економічних процесів та державної політики. Як рівень ВВП, так і синергетичний ефект від різних державних дій можуть вплинути на конкурентоспроможність у глобальному масштабі [1, с. 22].

Домінуючим моментом підвищення конкурентоспроможності є необхідність системного підходу до управління. Поряд із системним підходом до виявлення факторів, що впливають на оцінку показників конкурентоспроможності, та

управління конкурентоспроможністю необхідно також враховувати синергетичний ефект впливу різних факторів, наприклад, сильний акцент на технології може надати можливості для стрибкоподібної перебудови найменш розвинених країн. Так, розвиток нових технологій дозволить підвищити виробничий потенціал країни та виявити напрями в галузі досліджень та розробок, сприятиме подоланню «цифрового розриву» та технологічного відставання на підтримку забезпечення сталого розвитку і підвищення рівня доходів населення. Управління конкурентоспроможністю лише на рівні держави значно впливає на стан конкуренції на внутрішньому ринку країни. На діяльність підприємств у національній економіці впливають макроекономічні чинники, які є зовнішніми факторами конкурентоспроможності, що випливають із спроможності держави ефективно здійснювати інновації та мати стійкі позиції на міжнародних товарних та фінансових ринках. Що ж до внутрішніх чинників, на конкурентоспроможність національних підприємств першочергово впливають нарямки використання переваг інформаційної економіки, і навіть сам масштаб використання інструментів інформаційної економіки [3, с. 189].

У цифровій економіці механізм управління конкурентоспроможністю ґрунтується, як і в традиційній концепції, на реалізації тактичних та стратегічних цілей організації, проте досягнення конкурентної переваги пов'язане з такими факторами, як: - розвиток інформаційно-комунікаційних технологій; - розвиток наукового потенціалу співробітників організації; - підтримка сприятливого іміджу компанії. Саме за цими факторами необхідно проводити моніторинг та аналіз ситуації, виявлення та усунення невідповідностей для підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур. В умовах цифрової економіки для досягнення конкурентної переваги, поряд з науковим потенціалом співробітників організації, важливого значення набуває також знання та активне використання інформаційних технологій у бізнес-процесах, здатність до саморозвитку та самовдосконалення для пристосування до появи нових технологій виробництва, збуту та взаємодії зі споживачами [2, с. 24]. Механізм управління конкурентоспроможністю за умов цифрової економіки також ґрунтується на такому факторі конкурентної переваги, як гнучкість та здатність до змін. Стратегія компанії більше може бути фіксованим планом на перспективу. Її формулювання має включати підхід, котрий пристосовується до швидких мінливих умов, за яких бізнес-структура враховувала вплив зовнішнього середовища і не створювала прогалин для загроз з боку конкурентів.

Список використаної літератури:

1. Гудзь О., Федюнін С. Диджиталізація, як конкурентна перевага підприємств / О. Гудзь ,С. Федюнін, В. Щербина // «Економіка. Менеджмент. Бізнес» № 3 (29), 2019р. С.18-24.

2. Лігоненко Л. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки. Випуск № 22 (62), 2 т., 2018 р. С. 21-24.

3.Устенко М. Діджиталізація: основа конкурентоспроможності підприємства в реаліях цифрової економіки / М. Устенко, А. Руських // Вісник економіки

транспорту і промисловості. Випуск № 68. 2019 р. С.181-192.

Пугачевська К. Й.,
канд.екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Яковлєв М. Г.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Мукачівського державного університету

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОВОЄННОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ МІСТ

Повоєнна реконструкція міст це процес, метою якого є відновлення та відбудова міської інфраструктури, будівель, інших об'єктів та соціальних систем в містах, які постраждали під час війни або конфлікту.

Систематизація проблем та моделей відновлення міст після війни розпочалася ще в 1950-х роках, коли виникла потреба у відновленні великої кількості міст через події Другої світової війни. У той самий час вчені з різних країн розпочали аналізувати заходи та рішення, які були впроваджені в різних містах в рамках однієї країни або відбувалися відновлення міст у різних країнах. Цей аналіз успіхів і невдач допоміг не лише визначити мету реконструкції, доступні можливості та шляхи її втілення, але й оцінити досягнення та наслідки повоєнного відновлення протягом певного періоду.

Як послідовний процес повоєнна реконструкція складається з кількох етапів.

На початку, як тільки сталася катастрофа, настає перший етап, який включає в себе надзвичайні заходи, спрямовані на рятування, оцінку та необхідні дії для критичного відновлення інфраструктури.

Другий етап відзначається як перехідний, коли мешканці повертаються до звичного режиму роботи і соціальних відносин, при цьому комунальні служби продовжують постійні ремонти та обслуговування.

Останній етап охоплює процес реконструкції, в ході якого розробляється та втілюється остаточна перебудова громади та навколишнього середовища.

Такі види відновлення були віддзеркалені у трьох ключових принципах архітектурного підходу до зруйнованих війною міст Леббеуса Вудса [3]:

- відновлення стану, який існував до війни. Головна ідея полягає в тому, щоб повернути "нормальність", тобто спосіб життя, який був втрачений під час конфлікту.
- знесення пошкоджених та зруйнованих будівель та створення нових конструкцій. Ці нові структури можуть бути як кардинально відмінними від того, що існувало раніше, так і лише оновленою версією втраченої довоєнної норми.
- створення нового середовища з руїн старого, де реконструкція старих будівель має сприяти зародженню нових ідей і створенню нового способу життя, який буде життєздатним.

Кожен із трьох принципів можна простежити в історії повоєнної відбудови міст після другої світової війни. Через неї Європа пережила страшні руйнування, і в цьому контексті слід зазначити, що майже половина міст Центральної Польщі була зруйнована. Однак найбільше виділялися Варшава та Гданськ, де ситуація була особливо критичною. Але, саме ці міста стали прикладами успішного відновлення після війни.

Відновлення Варшави є яскравим прикладом першого архітектурного принципу відновлення міст після війни. На кінець війни Варшава опинилася в жахливому стані. За різними підрахунками, було зруйновано більше 80% будівель. Але оскільки місто мало великий історичний та архітектурний спадок і вважалось важливим історичним об'єктом, першочерговим завданням при реконструкції було збереження та відновлення цінних архітектурних пам'яток та історичних кварталів, які постраждали під час війни.

Гарним прикладом другого принципу є відновлення портового міста Гданськ. Всі значущі пам'ятки та фонова забудова були знищені. Але на відміну від Варшави, в Гданську було відновлено лише найбільш цінні пам'ятки, а щодо реконструкції іншої забудови, було прийнято рішення використовувати при будівництві сучасне планування з зручними подвір'ями та дворами. епохи.

Третій принцип добре описує відновлення міста Роттердам. Місцева влада вирішила не відновлювати десятки кварталів з їх характерними цегляними гостродахими будинками. Замість цього, центр міста було оновлено в більш сучасному стилі. Вулиці стали ширшими, і в майбутньому в Роттердамі було побудовано кілька великих хмарочосів.

Щодо відновлення українських міст, ці приклади демонструють що не існує універсальної стратегії. Необхідно застосовувати індивідуальний підхід, оскільки історичні міста вимагають іншого підходу, ніж ті, що були побудовані недавно. Наприклад, підхід, який буде застосовуватися до населених пунктів Донбасу, буде відмінним від того, який використовуватиметься для Харкова.

Список використаної літератури

1. Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи : міжнародна колективна монографія / [редколегія, голова – д-р екон. наук, В.В.Небрат]; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2023. – 571 с. – Режим доступу : http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-for-development.pdf

2. Гуш Ю. (2022). Післявоєнна розруха. Як відновлювали міста Європи після другої світової. – Режим доступу : https://media.zagoriy.foundation/velyka-istoriya/pislyavoyenna-rozruha-yak-vidnovlyuvaly-mista-yevropy-pislya-drugoyi-svitovoyi/

3. Ісаченко І. (2022). Війна та мир Леббеуса Вудса. – Режим доступу : https://pragmatika.media/vijna-ta-mir-lebbeusa-vudsa/

Рибчук А.В.,
д-р екон. наук, , професор кафедри математики та економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Інфраструктура класично вважається обов'язковим компонентом будь-якої цілісної соціально-економічної системи, оскільки одного боку, вона є складовою загального устрою економічного життя, що носить допоміжний характер, і забезпечує стійкий соціально-економічний розвиток регіону, а з іншого - визначає тактичні та стратегічні орієнтири розвитку різних видів економічної діяльності. У зв'язку зі зміною економічної парадигми, переходом до ринкових принципів господарювання та процесами децентралізації в системі державного управління регіональним розвитком підходи до дослідження стану та розвитку інфраструктури значною мірою змінилися. Хаотичні перетворення у системі управління інфраструктурними секторами регіону призвели до обмежувального характеру їх розвитку, що визначається низьким рівнем узгодженості процедур будівництва та реконструкції інфраструктурних об'єктів; високими показниками їх морального і фізичного зносу, надмірними втратами в інфраструктурних мережах і значними витратами за їх змістом, низькою якістю наданих інфраструктурних послуг. Викликає тривогу та зростаючий негативний вплив багатьох інфраструктурних видів діяльності на стан довкілля, що призводить до погіршення екологічної обстановки в регіонах, деградації екологічних систем та суттєво гальмує розвиток усієї соціально-економічної системи регіону [2, с. 136].

Важливою передумовою зростання кількісних і якісних параметрів життєдіяльності суспільства є перманентний розвиток інфраструктури економіки регіонів, що забезпечує їхній стійкий соціально-економічний прогрес, оскільки є найважливішим чинником інноваційного вектора економіки. «Інфраструктура» як фундаментальна категорія увійшла до економічного лексикону в середині XX століття та представляє комплекс відповідних галузей, структур, об'єктів, що є базисом функціонування розширеного відтворення засобів виробництва та трудових ресурсів для створення адекватних умов регулювання основних характеристик національної економічної системи в різних фазах економічного. циклу. У загальному розумінні інфраструктура - комплекс взаємопов'язаних обслуговуючих структур або об'єктів, що складають та забезпечують основу функціонування соціально-економічних систем.

Економічна природа інфраструктури, що проявляється у вигляді суспільних благ, споживаних численними економічними суб'єктами - домашніми господарствами, асоційованими товаровиробниками, державою, зовнішнім світом, полягає в тому, що суспільні блага мають переважно колективний, а не індивідуальний характер споживання. При цьому у складі інфраструктури може бути умовно виділено специфічні групи об'єктів. За масштабами системи, що забезпечується, виділяють інфраструктуру ринку, регіону, галузі, підприємства. За

характером споживаних благ інфраструктура класифікується як ринкова, виробнича, соціальна, інноваційна, інформаційна.

Інфраструктура соціально-економічної системи - комплекс галузей економіки, об'єктів та структур, що становлять основу та забезпечують умови функціонування соціально-економічної системи мезорівня представлена присутністю таких складових, як транспортна та інформаційно-телекомунікаційна у складі кількох видів регіональної інфраструктури, що пояснюється широтою охоплення систем, котрі забезпечуються інфраструктурними об'єктами. При цьому особливе значення для формування траєкторії сталого соціально-економічного розвитку регіону має виробнича та соціальна інфраструктура, які за рахунок значного переліку загальних об'єктів та структур доцільно розглядати як єдину соціально-виробничу інфраструктуру регіону [1, с. 25].

Виробнича інфраструктура у складі інфраструктури економіки регіону визначає рівень соціально-економічного благоустрою регіонів, включає у собі безліч матеріально-технічних систем -газифікації, водопостачання, дорожньо-транспортних, енергетичних, інформаційних та інших комунікацій, виконує інтеграційну функцію, тобто. забезпечує рух економічних ресурсів та інформації між галузями та регіонами у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання валового національного продукту. Виходячи з вищевикладеного, відзначимо, що соціально-виробнича інфраструктура є складною матеріально-технічною системою, в межах якої у сучасних умовах розвиваються соціально-економічні процеси, в той час як цілеспрямована діяльність даної структури, яка полягає в перманентному зростанні якісних параметрів життєдіяльності населення, можлива на основі спільної партнерської діяльності державної влади та місцевого самоврядування з використанням програмно-цільового та проектного управління [2, с. 137].

Отже, особлива роль інфраструктури в сучасних територіальних соціально-економічних системах полягає в розгляді її як фактора оптимального динамічного використання простору, що за умов глобалізації стає основною умовою інтеграції регіонів у загальносвітову систему. У цьому контексті слід знайти новий підхід до визначення ролі інфраструктури у стимулюванні розвитку регіональних соціально-економічних систем, що полягає у забезпеченні стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку регіону за рахунок випереджувального зростання його інфраструктурних секторів та оптимального використання регіонального простору і наявних ресурсів.

Список використаної літератури:

1.Головня Ю. І. Соціальна інфраструктура регіону: еволюція поняття в контексті сучасних економічних змін. Вісник Черкаського університету. 2017. № 4 (Частина 2). С. 24-28.

2.Панасюк В. М. Концептуальні основи стратегії соціального розвитку регіону. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 18, частина 2. 2018. С. 134-138

Росола У.В.,
PH D., доцент кафедри економіки та фінансів,
Волкова А.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 051 «Економіка»,
Мукачівського державного університету

ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИКІВ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ВІЙСЬКОВИЙ ЧАС

У воєнний час сільське господарство стає стратегічно важливим сектором, який забезпечує населення продуктами харчування та ресурсами. Однак проблеми, з якими стикаються сільськогосподарські виробники, стають все більш складними і важливими.

До початку війни український аграрний сектор виробляв достатньо фруктів, фруктів, сільськогосподарських культур і продукції тваринництва, щоб прогодувати близько 400 млн. людей у всьому світі.

Російська агресія кардинально змінила цю проблему. Найвідомішим є, звичайно, вихід російських військ українськими полями, через які вивозилася левова частина врожаю, зібраного на українських полях.

Дослідження підкреслює важливість різноманітних програм та ініціатив, спрямованих на підтримку сільськогосподарського сектору в Україні, особливо в умовах військового конфлікту. Програми, такі як USAID "АГРО" та зміни до законодавства щодо ввізного мита, сприяють розвитку сільськогосподарської переробки, підвищенню ефективності господарства та створенню нових робочих місць. Це робиться з метою забезпечення стійкості сільського господарства в Україні та сприяє її активному участю на світовому аграрному ринку. [1]

Важливий аспект - перехід від експорту сировини до глибокої переробки сільськогосподарської продукції, що додає значну додану вартість та сприяє розвитку сектору. Несприятливі обставини, такі як війна та зміни на ринку, ставили українські аграрії перед великими викликами, але завдяки їх стійкості та підтримці держави і міжнародних партнерів Україна зуміла подолати труднощі та зберегти свою позицію на світовій аграрній арені.

Минулий рік показав, що навіть у найскладніших обставинах, українські аграрії є надійними та самовідданими героями, які гідно працюють на користь своєї країни та світового громадянства. Новий рік приносить свої виклики, але з впевненістю можна стверджувати, що Україна готова їм долати завдяки об'єднаним зусиллям та вірі в свій успіх.[2]

Отже, сільське господарство в Україні є стратегічно важливим сектором, особливо під час військового конфлікту. Незважаючи на виклики, спричинені війною та мінливими ринками, агровиробники продовжують наполегливо працювати, покладаючись на державну підтримку та міжнародні ініціативи. Важливо зосередитися на переході до глибокої переробки сільськогосподарської продукції, що створює значну додану вартість та сприяє сталому розвитку агропереробного сектору. Війна в Україні показала, що продовольча система

нзазнала змін та має певні проблеми. Забезпечення доступу до стійких продовольчих ресурсів стає все більш важливим, особливо в умовах війни, економічної кризи чи інфляції.

Список використаної літератури:

1. Підтримка аграрного сектору в умовах воєнного стану [Електронний ресурс]/Режим доступу:https://jurliga.ligazakon.net/analitycs/213396_pdtrimka-agrarnogo-sektoru-v-umovakh-vonnogo-stanu-shcho-varto-znati
2. Рік аграрної непереможності: як Україна попри війну годувала себе та світ стану [Електронний ресурс]/Режим доступу:https://www.unian.ua/economics/agro/rik-agrarnoji-neperemozhnosti-yak-ukrajina-popri-viynu-goduvala-sebe-ta-svit-12099183.html

Росола У.В.
PhD, доцент кафедри економіки та фінансів,
Русин О.П.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Мукачівський державний університет

ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ВІЙНИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Вплив війни на фінансовий стан бізнесу залежить від низки факторів, характерних для кожного окремого підприємства, включно з географічним розташуванням виробництва, постачальників і покупців, структурою активів і пасивів, борговою залежністю тощо. У воєнний час українські підприємства зазнали дуже великих непрямих та прямих збитків.

Головними причинами непрямих збитків, викликаних війною, є операційні збитки, спричинені падінням обсягів виробництва та продажів, курсовою різницею та знеціненням фінансових активів підприємств.

Війна призвела до того, що багато українських компаній опинились у скрутному становищі. Найбільшою загрозою для малого та середнього бізнесу є інфляція та зростання витрат, а також високі витрати на енергоносії та проблеми з ланцюгом поставок. Вітчизняні підприємства істотно відчувають зростання витрат, вплив війни через валютні коливання.

У 2022 році, згідно з дослідженням, обсяги виробництва та продажів скоротилися в середньому на 36,3% через значне зростання логістичних витрат та суттєве падіння попиту на товари та послуги фірм. За оцінками, ці операційні збитки сягнули близько 6,6% сукупного капіталу нефінансового корпоративного сектору у тому році [1].

Знецінення національної валюти є вагомою причиною збитків уразливих до валютного ризику підприємств, тобто таких, чиї зобов’язання перевищують активи в іноземній валюті. За розрахунками ДУ "Інститут економіки та прогнозування

НАН України", гривня знецінилася на 47,7%, що, за попередніми оцінками, призвело до збитків у розмірі 482 млрд грн, або 14,2% власного капіталу підприємств на початок 2022 р.[1].

Збитки від знецінення фінансових активів у воєнний час виникають, коли дебітори підприємства стають неплатоспроможними через фізичне знищення/руйнування критично важливих активів, тимчасово перебувають на окупованих територіях або навмисно чи ненавмисно не виконують свої фінансові зобов'язання, що призводить до такого негативного наслідку та додаткових витрат на формування резервів. Такі додаткові витрати будуть сягати приблизно 350-400 млрд грн., що ставитиме підприємства у важке фінансове становище.

Отже, за попередніми оцінками, загальна сума непрямих збитків, яких зазнав український бізнес за перший рік повномасштабної війни, склала 1,1 трлн грн, що становить близько 29% сукупного капіталу на початок 2022 року [1].

У воєнний час прямі збитки суб'єкта господарювання виникають внаслідок фізичного знищення/пошкодження матеріальних активів через руйнування і є критично високими у районах ведення бойових бій і на прифронтових територіях. Фінансовим наслідком знищення (пошкодження) матеріальних активів є визнання збитків, що дорівнюють балансовій вартості активу, та відповідне зменшення власного капіталу. У чинному законодавстві прямі збитки, на відміну від непрямих, підлягають відшкодуванню.

За попередніми даними, станом на вересень 2022 року прямі збитки від руйнування активів у виробничому секторі (включаючи промисловість, сільське господарство та торгівлю), енергетиці та комунальному господарстві склали 32,1 млрд доларів США. Скориговані (з урахуванням амортизації) такі прямі втрати оцінюються в 17,7 млрд. доларів США [1].

Великі збитки призвели до від'ємної рентабельності власного капіталу (ROE) на загальному рівні: за дев'ять місяців 2022 року ROE великих та середніх підприємств становила -9,5%, що більш ніж удвічі за цей показник в аналогічний період 2020 року, коли світ страждав від пандемії [1].

Загальний негативний фінансовий вплив війни на підприємства полягає у скороченні капіталу, що є основною причиною зниження платоспроможності та ліквідності підприємств. За експертними оцінками, у 2022 року підприємства втратили близько 42% власного капіталу (31% ВВП країни за 2022 р.) [1].

Безперечно, війна в Україні та її наслідки були ключовим викликом для малого та середнього бізнесу в Україні та в усій Європі. Підприємстваї повинні були адаптуватися до нової реальності, що характеризується зростанням витрат і перебоями з поставками. Однак для малих і середніх підприємців не існує універсального рішення, яке б дозволило їм впоратися з невизначеними майбутніми перспективами.

Отже, фінансові наслідки війни для українського бізнесу є масштабними. Щоб мінімізувати ці негативні наслідки державі слід як і зараз, так і у повоєнний час, створити певні інституції, які будуть відповідати за облік і компенсацію витрат на відновлення активів постраждалих від війни підприємств, а також фінансувати програми підтримки бізнесу, які будуть сприяти підприємницькій діяльності й у

такий спосіб підіймати економіку країни у скрутний час.

Список використаної літератури:

1. Фінанси підприємств України під час війни та завдання їх повоєнного відновлення : наукова доповідь / за ред. д-р екон. наук, В.В. Зимовця ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2023. – 54 с. – Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/8/Finansy-pidpryiemstv-Ukrainy-pidchas-vijny.pdf С.14-26 (дата звернення: 22.10.2023).

Росола У.В.
PhD, доцент кафедри економіки та фінансів,
Фекете Є.В.
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 051 «Економіка»
Мукачівського державного університету

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасному світі, де господарювання підпорядковане ринковій системі, однією з основних економічних проблем є безробіття. Важливе завдання центральної макроекономічної політики країни – забезпечити високий рівень зайнятості населення. Згадана глобальна проблема має найбільш серйозний вплив на кожну людину та становить загрозу стабільності держави, як у політичному, так і в соціальному вимірах. Безробіття призводить до бідності серед населення і спричиняє скорочення рівня заробітної плати.

Хоча кількість вакансій в Україні значно скоротилася, є галузі, в яких попит на робочу силу впав не так різко, як в інших. За статистикою Work.ua, серед них: медицина та фармація, сільське господарство та агробізнес, а також IT-галузь, оптова та роздрібна торгівля та легка промисловість – мають найбільшу частку в українській зайнятості. Найбільш затребуваними були і залишаються менеджери, бухгалтери, продавці-консультанти, касири та кухарі. Є також посади, пов’язані з військовою ситуацією, наприклад, оператор безпілотника. Пошук спеціалістів роботодавцями може тривати місяцями, в тому числі в оборонній промисловості, що загрожує безпеці країни. Лише кожне четверте підприємство працює на повну потужність, а реконструкція деяких заводів під питанням.

Останнім часом особливо погіршується ситуація з безробіттям серед молоді. Молодь складає окремий сегмент ринку праці, і її проблеми відрізняються від загальних тенденцій. З одного боку, молодість характеризується високою рухливістю, відкритістю та сміливістю у пошуку та зміні роботи, але з іншого боку, їй часто бракує необхідного досвіду, щоб конкурувати на ринку праці.

Згідно з дослідженнями Нестеренко А., найвищий рівень безробіття – в групі від 15 до 24 років, що спричинено малим (або зовсім відсутнім) досвідом. Найнижчий рівень – серед молоді віком від 30 до 35 років, оскільки це здебільшого

громадяни, які вже мають окремі навички, досвід і кваліфікаційну сформованість. Аналізуючи старші групи, Нестеренко А. серед причин безробіття виділяє звільнення і наголошує на скороченні, як основній тенденції сьогодення [1, с. 120].

На рівень безробіття в Україні значно впливає процес трудової міграції молодих осіб, зокрема жінок. У зв'язку з повномасштабним вторгненням, велика кількість українців виїхала за кордон у пошуках нового притулку й кращої можливостей за межами країни. Згідно з інформацією Міністерства молоді та спорту України, внаслідок війни понад два мільйони молодих осіб стали внутрішньо переміщеними, і ще приблизно два мільйони молодих людей залишили країну, виїхавши за кордон, що, очевидно, вплинуло на рівень безробіття в країні [2, с. 59].

Унаслідком воєнних дій на території України, країною-агресором було зруйновано чимало підприємств, в тому числі й великі промислові об'єкти. За інформацією Європейської бізнес-асоціації, з обмеженнями вимушені працювати 5397 її членів, а кількість компаній, що припинила свою діяльність сягає 395. Це призвело до того, що приблизно 1595 підприємств скоротили кількість працівників або відправили їх у неоплачувані відпустки [3, с. 151].

Деякі науковці зазначають, що викликом у відродженні економіки та її відбудові стане брак робочих рук. Вже зараз є проблема їх пошуку, а після закінчення війни потреби будуть ще більшими. Український уряд стверджує, що бракуватиме кількох мільйонів працівників. Протягом наступних десяти років Україні доведеться залучити на ринок праці додатково 4,5 млн працівників. У міру наближення країни до епохи післявоєнної відбудови попит на робочу силу лише зростатиме, щоб задовільнити потреби економічного та соціального відновлення.

Таким чином, у сучасних умовах важливо активізовувати й підтримувати ініціативи молоді в галузі професійної підготовки та трудової зайнятості, спонукати їх активно шукати роботу та опановувати професії, які нині популярні й необхідні на ринку праці. Безробіття, як соціально-економічна проблема в Україні, має серйозний негативний вплив на всі аспекти людського життя, а під час війни набуває чи не ключового статусу.

Список використаної літератури:

1. Нестеренко А. В. Молодіжне безробіття в Україні: стан, проблеми та шляхи подолання : матеріали Всеукр. наук. конф. молодих учених, м. Дніпро, 11 груд. 2019 р. Дніпро : Формат А+, 2020. С. 119-122.

2. Холодницька А., Бондаренко А. Молодіжне безробіття в Україні в умовах воєнного стану та розробка заходів щодо забезпечення працевлаштування молоді. Проблеми і перспективи економіки та управління, 2023. №1. С. 54-65.

3. Назарова О. Ю., Чатченко Т. В., Митрофанова Л. В. Проблема безробіття в Україні під час війни. The 1th International scientific and practical conference «Current issues of science and integrated technologies», January 10-13, 2023. Milan, Italy. International Science Group. 2023. P. 150-153.

Росола У.В.,
К.е.н, доцент кафедри економіки та фінансів
Якубишин Є.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 051 «Економіка»,
Мукачівський державний університет

АКТИВІЗАЦІЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах активізація трудової діяльності стає важливим завданням для індивідів, підприємств та суспільства в цілому. Сьогодення характеризується швидкими змінами, які впливають на ринок праці, технології та соціокультурне середовище. Перед кожним постає завдання висувати себе та свою трудову діяльність на новий рівень, адаптуватися до змін, розвивати навички та здібності. Вивчення питання активізації трудової діяльності стає докорінно важливим завданням для кожного, хто бажає досягти успіху та процвітання у сучасному світі.

Ніякі спроби та стимули не дадуть до результатів, якщо не забезпечити безпеку працівників у першу чергу. Залежно від розташування підприємства, виду діяльності, умов праці та фінансових ресурсів.

Набуває ще більшого значення фізичний комфорт під час воєнних конфліктів. Атака об'єктів енергетичної інфраструктури підштовхують компанії до придбання генераторів, зберігання питної води тощо. Але також важливо радитися зі співробітниками та розглядати незвичайні способи полегшити важкі часи [1].

Важливо наразі враховувати рівень психологічного комфорту працівника. Це завдання є складним на сучасному етапі, оскільки військові конфлікти мають психологічні наслідки і тягнуть за собою втому, конфлікти, непорозуміння тощо.

В сучасних умовах деяким працівникам може бути зручніше працювати в офісі, особливо якщо є надійний генератор або безпечне укриття. Компромісом може бути «гібридний» спосіб роботи, коли співробітники можуть вибирати, де працювати щотижня, враховуючи свої індивідуальні потреби.

Хоча через війну зменшилася конкуренція з боку роботодавців і зменшилася плинність кадрів, важливо пам'ятати, що наявність кваліфікованих спеціалістів на ринку праці значно скоротилася через масовий від'їзд українців за кордон. Навіть при наявності можливості віддаленої роботи, багато людей віддають перевагу тимчасовому заробітку у своєму місці, хоча і тимчасово.

Бонуси і нематеріальні заохочення для працівників є дуже важливим аспектом стимулювання працівників, особливо під час війни. Нематеріальна мотивація — це веселі привітання колективу з особистою відпусткою, підтримка колективу, якщо співробітник захворів або потребує допомоги з налаштуванням роботи в умовах відключення електроенергії.

Активізація трудової діяльності працівників у сучасних умовах є важливим завданням для підприємств та організацій. Працівники, які є мотивованими та задіяними в роботі, сприяють підвищенню продуктивності, якісному виконанню завдань та забезпечують конкурентну перевагу. Для досягнення цієї мети необхідно враховувати індивідуальні потреби та мотивацію працівників, створювати

сприятливі умови для саморозвитку, розвивати системи заохочень та визнання досягнень. Також важливо вдосконалювати комунікацію та співпрацю всередині організації, щоб створити здоровий трудовий клімат. Усі ці заходи сприятимуть підвищенню задоволеності працівників власною роботою і сприятимуть загальному успіху підприємства.

Список використаної літератури:

1. Як мотивувати працівників в умовах війни. [Електронний ресурс].- Режим доступу https://eba.com.ua/yak-motyvuvaty-pratsivnyka-v-umovah-vijny/

Русин О.П.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Пугачевська К.Й.,
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Мукачівського державного університету

ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

У ринковій економіці торгівля є наймасштабнішою сферою підприємницької діяльності та сферою застосування праці. Її метою є доведення споживчих товарів і послуг від виробників до споживачів через посередництво купівлі-продажу. Оскільки торгівля виконує соціальну функцію, то вона є найважливішим сектором формування і стабілізації споживчих ринків та ефективним механізмом задоволення суспільних потреб населення.

Всі сфери економіки України значно занепали під час повномасштабної війни. Сфера торгівлі не стала винятком, адже також зазнала суттєвого негативного впливу від воєнних дій. Під час війни вона зіткнулася з такими викликами як труднощі з логістикою (зокрема через пошкоджену транспортну інфраструктуру); проблеми постачання товарів через зруйновані склади, заморожені контракти; стискання ринку (зменшення попиту за кількісними та грошовими параметрами); пошкодження та руйнування основних фондів та потужностей; нестача фінансових ресурсів та інвестицій через дефіцит оборотних коштів, високу орендну плату, комунальні платежі, оплату податків.

Станом на початок червня 2023 р. вже є зареєстровано близько 3000 зруйнованих роздрібних магазинів, торговельних центрів та складів [1]. Ситуація з торговельною мережею є особливо важкою в тимчасово окупованих і навіть звільнених сільських районах, де подекуди не залишилося жодного магазину. На початку війни торгівля занепадала переважно через руйнування логістичних шляхів та дефіцит робочої сили, спричинений масовою міграцією населення. Однак на сьогоднішній день ці фактори поступилися місцем руйнуванню активів торговельних підприємств.

Цей вплив поступово пом'якшується завдяки подальшому розвитку онлайн-

торгівлі, яка отримала значний поштовх під час пандемії. Проте варто відмітити, що в деяких регіонах навіть такий вид торгівлі обмежений доступом до Інтернету і можливостями доставки товарів чи послуг до їх споживачів. В той же час торгівля виступає тим видом діяльності, який прямо стосується життєзабезпечення населення, тому адаптація до умов функціонування у воєнний час є необхідним викликом, що сприятиме зростанню оптової та роздрібної торгівлі.

У короткостроковій перспективі роздрібна торгівля відновлюватиметься вищими темпами, але будь-яке значне відновлення можна буде спостерігати лише при реконструкції житла населення. За даними Інституту економіки та прогнозування НАН України, обсяги торговельного товарообороту зможуть досягнути рівня 2021 року приблизно до 2024-2025 рр.[1].

З розширенням житлового будівництва очікується зростання обсягів роздрібної торгівлі, зокрема продажу предметів домашнього вжитку, побутової техніки та інших товарів для облаштування цього житла. Онлайн-форма торгівлі буде продовжувати розвиватися, бо це є глобальним трендом. Інфраструктура торгівлі змінюватиметься через швидкий розвиток нових каналів онлайн-продажів. Також розшириться процес інтеграції торговельної та логістичної інфраструктур.

Таким чином, інфраструктура роздрібної торгівлі майбутнього - це гібридна модель магазину, заснована на технологіях та автоматизації, дослідженнях поведінки споживачів, інвентаризації, дизайні та людських ресурсах. Ця модель дозволить клієнтам безперешкодно взаємодіяти та здійснювати покупки як у фізичному магазині (офлайн), так і в онлайн-середовищі (через соціальні мережі, офіційні сайти магазинів, різні додатки тощо).

Отже, розвиток сфери торгівлі дуже важливий для покращення економічного становища України в часи повномасштабного вторгнення. Як і зараз, у повоєнний період держава повинна буде сприяти відновленню та активізації торговельної діяльності, щоб надолужити втрачене і здобути нові успіхи в цій сфері.

Список використаної літератури:

1. Траєкторії розвитку повоєнної економіки України в системі координат постпандемічного світу : колективна монографія / за ред. д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України М.І. Скрипниченко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2023. – 202 с. : табл., рис. – Режим доступу : http://ief.org.ua/ wp-content/uploads/2023/08/Traiektorii-rozvytku-povoiennoi-ekonomikyUkrainy.pdf (дата звернення: 01.10.2023).

Рябуха О.О.
аспірант кафедри менеджменту та державної служби,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ВПЛИВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ

Ефективне вирішення економічних проблем регіону визначається його можливістю та здатністю відтворювати власні ресурси та залучати їх зі сторони. В результаті особливої актуальності набуває питання вивчення економічного потенціалу регіону (ЕПР) як сукупності засобів та ресурсів, факторів зростання потенціалу, пріоритетних напрямів розвитку.

Важливу роль у розвитку економічного потенціалу регіону відіграє малий та середній бізнес [1, с. 80]. Він бере участь як у формуванні драйверів збалансованого соціально-економічного зростання на регіональному і державному рівні, так і у створенні умов для оптимального конкурентного середовища.

Різноманітність функцій малого та середнього бізнесу є важливою умовою підвищення цілісності та збалансованості економічного потенціалу території, а також ефективності його розвитку. Широкий діапазон функцій та маневреність малих і середніх підприємств надають стійкості соціально-економічному розвитку регіонів та забезпечують соціально-політичну стабільність суспільства [3, с. 85].

На підставі вивчення ступеня участі підприємницької спільноти у вирішенні існуючих проблем регіонів, що стосуються внутрішньо регіональної економічної диференціації, можна зробити висновок про те, що визначальна роль в процесі згладжування цієї нерівномірності відводиться саме сектору малого та середнього бізнесу, оскільки вони у порівнянні з великими підприємствами більшою мірою впливають на:

− диверсифікацію структури економіки та підвищення її ефективності в периферійних адміністративних утвореннях регіону;
− ефективність використання наявних ресурсів регіону;
− ступінь задоволення локального споживчого попиту;
− рівень розвитку конкурентного середовища в економіці регіону;
− рівень грошових доходів населення регіону;
− рівень розвитку інфраструктури регіону;
− розвиток адміністративних зв’язків регіону.

Роль малого та середнього підприємництва в національній та регіональній економіці та завдання, які воно покликане вирішувати:

1. Формування конкуренції, цивілізованого ринку.
2. Підвищення якості обслуговування, збільшення асортименту.
3. Наближення виробництва товарів та послуг до споживачів.
4. Надання економіці мобільності та гнучкості.
5. Створення робочих місць, зниження безробіття.
6. Формування середнього класу.
7. Прискорення науково-технічного прогресу.

8. Співпраця з великими підприємствами.

9. Створення передумов для подальшого перетворення малих підприємств в середні та великі компанії.

Під час огляду впливу малого та середнього бізнесу на економічний потенціал регіону, можна виділити основні структурні елементи економічного потенціалу, на які безпосередньо впливає сектор малого та середнього бізнесу:

- соціально-трудовий потенціал;
- інноваційний потенціал;
- інвестиційний потенціал;
- фінансовий потенціал;
- виробничий потенціал [2, с. 139].

Категорію економічного потенціалу регіону слід розуміти як можливість регіональної економічної системи раціонально та ефективно використовувати наявні матеріальні та нематеріальні ресурси активної та пасивної його частини у процесі здійснення економічної діяльності.

Раціональне застосування наявних ресурсів необхідне для подальшого підвищення якості суб'єктних елементів регіональної системи, що впливають на рівень економічного зростання, розвиток людського капіталу, збалансованість традиційних та інноваційних факторів розвитку. Під суб'єктними елементами розуміються підприємства малого та середнього бізнесу, які мають можливість найбільш ефективно використовувати наявні ресурси, що займають лідируючі позиції у своєму сегменті та мають певні перспективи розвитку.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що малий та середній бізнес є важливим елементом розвитку економічного потенціалу регіону. При цьому найбільший вплив виявляється на економіку регіональних адміністративних утворень, оскільки малий та середній бізнес створює передумови для їх прискореного зростання, сприяючи розвитку та насиченню місцевих ринків, дозволяючи водночас компенсувати витрати ринкової економіки (безробіття, кон'юнктурні коливання, кризові явища), а також реалізовувати наявний ресурсний потенціал з метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку.

Список використаної літератури:

1. Баб’як М. М. Розвиток малого і середнього підприємництва у регіоні. Актуальні проблеми економіки. 2004. №12. С. 77-83.

2. Міца В. В. Роль малого підприємництва у економічному і соціальному розвитку громад. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. №3. С. 137-142.

3. Ситник Н. С. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 26 (1). С. 83-87.

Садула Л.М.
канд. екон. наук, доцент
доцент кафедри менеджменту
та соціально-економічних дисциплін
Європейського університету
Горбей Т.Г.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Європейського університету

УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГУ У ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

Дослідження питання управління комплексом маркетингу у підприємствах сфери послуг передбачає розуміння наступного: «маркетинг – це прибуткове задоволення потреб». «Маркетинг» - мистецтво і наука вибору цільових ринків і залучення, збереження і розвиток покупців шляхом створення, представлення і просування значимих для них цінностей [1.,С.31]. Комплекс маркетингу передбачає позиціювання товару чи послуги на ринку, а саме: продукт, ціна, розподіл і просування. Важливим аспектом управління комплексом маркетингу у підприємствах сфери послуг у сучасних умовах, у т.ч. сфери туризму, є потреба у оновленні бізнес-процесів у них. Проаналізуємо нижче економічну динаміку результатів діяльності сфери послуг, що дозволить визначити необхідність процесів з оновлення діяльності туристичної галузі в Україні.

Економічна динаміка розвитку сфери послуг в Україні, за даними Державної агенції з розвитку туризму (ДАРТ), наступна:

-представники туристичної галузі України за 1 півріччя 2023р. сплатили до бюджету України 897, 848 млн. грн; що становить суму більшу на 11%, ніж за аналогічний період 2022р.;

-кількість платників податків, які займаються наданням туристичних послуг, у 2023р. зменшилася на 23%, у порівнянні до 2022р.;

-найбільшу частку до державного бюджету, за 1 півріччя 2023р., було сплачено представниками готельної галузі України: 569, 828 млн. грн; що становило 63% від загальної суми надходжень до державного бюджету за цей період 2023р. [2].

Варто зауважити, що податкові надходження від представників туристичної галузі України, за 1 півріччя 2023р. зросли у м. Київ та 14 регіонах України [2]. За даними Державної агенції з розвитку туризму (ДАРТ) серед лідерів, за зростанням платежів до державного бюджету, за 1 півріччя 2023р., були такі регіони: Львівська область (147, 949 млн. грн.); Буковина - (13,113 млн. грн.); Закарпаття - (35, 916 млн. грн.); Волинь – (6, 827 млн. грн.); Вінницька область – (11. 72 млн. грн.) [2].

До загальної тенденції, яку можна визначити щодо діяльності представників туристичної галузі України, - є потреба активізувати її, враховуючи сучасні умови, у яких вона функціонує. До специфічних умов, які впливають на діяльність туристичних підприємств, варто віднести те, що існує «скорочений попит» на них. Управління комплексом маркетингу у підприємствах сфери послуг, зокрема у

туристичних підприємствах, потребує оновлення бізнес-процесів відповідно до «скороченого попиту» на туристичні послуги. Щодо «скороченого попиту», який існує на туристичні послуги в даний час, варто звернути увагу на те, що це зумовлює наявність «нереалізованого сукупного попиту», у т. ч. попит на нереалізовані супутні товари та послуги у сфері туризму. Саме тому, для пожвавлення діяльності учасників ринку туристичних послуг та оновлення маркетингових програм, відноситься «реінжиніринг бізнес-процесів». Змістом реінжинірингу бізнес – процесів, у підприємствах сфери послуг, є наступне:

-аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на рішення споживачів купувати чи не купувати туристичні послуги;

-розробка маркетингових програм, які підвищують рівень задоволення споживачів туристичних послуг та сприятимуть формуванню «регулярного попиту» у споживачів туристичних послуг;

-оновлення бізнес-процесів у підприємствах сфери туризму, що дозволить здійснити економічний прорив у їх діяльності;

-оновлення діючих технологій у підприємствах зі збуту туристичних послуг;

-оптимізація геополітичних умов, які впливають на діяльність туристичних підприємств;

-державна підтримка та розробка програм, які сприятимуть розвитку підприємств сфери туризму тощо.

Пошук нових можливостей оновленого управління комплексом маркетингу у підприємствах сфери послуг, зокрема у сфері туризму, потребує ефективної взаємодії із органами влади, покращенні інфраструктури галузі, впровадженні нових інвестиційних програм, враховуючи особливість територій, де здійснюється така діяльність, оновлення туристичних пропозицій для молоді та рекламних кампаній тощо. У висновках слід зазначити наступне: зазначені вище фактори впливу на діяльність підприємств сфери туризму, зумовлюють необхідність оновленого управління комплексом маркетингу у них, що виражається у впровадженні реінжинірингу бізнес-процесів та дозволять оптимізувати діяльність учасників ринку туристичних послуг, збільшити обсяги поступлень коштів до державної скарбниці, покращити туристичний імідж України тощо.

Список використаної літератури:

1. Котлер Ф. Маркетинг-Менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер - СПб.: П, 2008.- 814с.

2. Державна агенція розвитку туризму в Україні / www.tourism.gov.ua /

Следзь С.Ю.,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ РЕГІОНУ

Економічний розвиток регіонів великою мірою залежить від наявності ресурсів і, насамперед, енергетичних. Проблема обмеженості невідновлюваних енергетичних ресурсів, що роблять їх менш доступними, у перспективі призведе до зменшення темпів економічного зростання і збільшення вартості продукції, і як наслідок, до зниження споживання. Очевидною є необхідність якісного інноваційного перетворення процесів виробництва, розподілу та споживання енергоресурсів. Існуючі в регіонах виробничі, інфраструктурні та територіальні системи проектувалися в умовах енергонадмірності, під наявність високих запасів енергоресурсів. Завдання зниження енергомісткості економіки ставилося як обмеження, а не критерій проектування під час розміщення продуктивних сил у регіоні. Інертність та статичність регіональних соціально-економічних систем не дозволяють їм адаптуватися до нових умов енергоспоживання. Для реалізації інноваційних змін в енергоефективності соціально-економічних систем потрібне створення спеціальних механізмів та інструментів [1, с. 194].

Ще більше погіршили проблеми енергозабезпечення економічні перетворення останніх десятиліть, що обернулися зміною методів організації виробництва та реновацій в енергетичному комплексі. Недостатня продуманість реформ призвела до зростання зносу систем та до техногенних аварій та збоїв. Порушилися засади енергобезпеки діяльності соціально-економічних систем регіону. Проблема диференціації економічного розвитку регіонів та появи регіонів депресивного типу багато в чому виникла під впливом зміни економічних відносин в енергетиці.

Під енергоефективністю розуміють досягнення економічно виправданої ефективності використання енергоресурсів за існуючого рівня розвитку техніки та технології та дотримання вимог до охорони навколишнього середовища. Енергоефективність — це комплексна технічна, економічна та організаційна характеристика функціонування соціально-економічної системи регіону, яка формується на основі доступності, достатності та забезпеченості суспільства енергетичними ресурсами на довгостроковий період. Під достатністю розуміється наявність і прогноз необхідної суспільству кількості енергетичних ресурсів упродовж усього стратегічного планового періоду. Доступність визначається технічними можливостями енергетичної інфраструктури та економічними можливостями споживача. Під забезпеченістю розуміється можливість оперативного реагування енергосистеми на зміну поточного попиту споживачів, і навіть наявність енергетичних потужностей на пікові періоди попиту. Основними характеристиками прояву енергоефективності у соціально-економічній системі має бути енергомісткість валового внутрішнього продукту та енергобезпека організації

життєдіяльності [3, с. 91].

У соціально-економічній системі регіону в процесі отримання, перетворення та використання енергетичних ресурсів виникають складні економічні відносини, котрі формують циклічну процедуру перетворення матеріальних та інших ресурсів в енергетичні ресурси та виробництва на їх основі суспільних товарів та послуг, що дозволяють досягати високий рівень соціально-економічного розвитку регіону та забезпечувати його у стратегічному періоді. Аналізуючи соціально-економічні системи регіону за основними характеристиками, що формують енергоефективність, можна відзначити, що існують регіональні системи з надлишком і з нестачею енергоресурсів, інфраструктури їх генерації та передачі, а також можливості споживачів оплатити їх, способу пошуку вихідних матеріальних (паливних та інших) ресурсів. За забезпеченістю енергією регіони та соціально-економічні системи в них поділяються на дефіцитні, збалансовані та надмірні, що змушує формувати коопераційні зв'язки з іншими регіонами або розглядати питання інвестиційного розвитку енергетичного комплексу регіону. За доступністю енергоресурсів у територіально галузевій системі розміщення продуктивних сил регіону розрізняються розвинуті мережеві системи, системи з локальним попитом і, відповідно, розміщенням потужностей енергосистеми, а також проблемні системи з недоліком, відсутністю або не постійним характером попиту на енергоресурси, що не дозволяє енергосистемі забезпечити створення ефективного функціонуючого комплексу. Зміна мети та критеріїв споживання енергоресурсів в учасників енергетичної політики відбувається через зміну поточних та стратегічних потреб учасників [2, с. 74].

За достатністю енергоресурсів регіони поділяються на природозабезпечені, з наявністю паливних, гідро- та інших джерел енергоресурсів, інтеграційно-забезпечені системи, з наявністю можливості отримання енергетичних ресурсів з інших регіонів (до яких належить більшість регіонів із ввезенням сировини та палива), та енергообмежені регіони, з нестачею власних ресурсів. В основі класифікації соціально-економічних систем за характеристиками прояву енергоефективності лежить енергомісткість валового внутрішнього продукту та енергобезпека організації життєдіяльності. Наведені класифікації дозволяють оцінити місце соціально-економічних систем регіону в галузі енергопостачання та спрямовані на формування державної енергетичної політики.

Список використаної літератури:

1.Губарєва І. О., Салашенко Т. І. Стратегічні аспекти підвищення енергоефективності регіонів країни. Проблеми економіки № 2 (44), 2020. С. 190-197

2.Дзядикевич Ю. В., Брич В. Я., Джеджула В. В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 154 с.

3.Іскаков А.А., Кобушко І.М. Енергоефективність національної економіки в контексті її еколого-економічної безпеки. Механізм регулювання економіки, 2016. № 3. С. 88-96.

Стегней М.І.,
д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів
Мукачівського державного університету
Гринчак І.В.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівського державного університету
Мейсар Б.А.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівського державного університету

КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Зростаюча глобалізація, зміни в торговельних відносинах та великі технологічні перетворення впливають на динаміку транспортно-логістичного сектору. Торговельні відносини стають більш складними, а конкуренція – більш жорсткою. Виникає необхідність у розвитку ефективних стратегій та підходів для оптимізації транспортно-логістичних процесів, щоб забезпечити швидку та надійну доставку товарів.

Конкурентний розвиток транспортно-логістичного бізнесу – це процес, в якому підприємства, що надають транспортні та логістичні послуги, прагнуть до підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку. Конкурентоспроможність транспортно-логістичного підприємства визначається його здатністю задовольняти потреби клієнтів, пропонуючи послуги високої якості за конкурентними цінами.

Конкурентний розвиток транспортно-логістичного бізнесу може бути досягнутий за рахунок реалізації наступних заходів: покращення якості послуг, оптимізація витрат, розширення асортименту послуг, розвиток міжнародної діяльності. Транспортно-логістичні підприємства можуть підвищити якість своїх послуг за рахунок впровадження нових технологій, використання сучасного обладнання та навчання персоналу. Зменшення витрат можливо досягти за рахунок оптимізації процесів, підвищення продуктивності праці та використання ресурсозберігаючих технологій.

Важливим напрямком конкурентного розвитку є розширення асортименту послу та сфери міжнародної діяльності, щоб задовольнити потреби більш широкого кола клієнтів та виходити на нові ринки і отримувати нові можливості для зростання..

Конкурентний розвиток транспортно-логістичного бізнесу є важливим фактором для забезпечення його успіху в довгостроковій перспективі. Для цього необхідно впроваджувати інформаційні технології, використовувати сучасне обладнання та розвивати партнерські відносини.

Впровадження інформаційних технологій дозволяє підприємствам підвищити ефективність управління транспортними потоками та логістичними операціями. Використання сучасного обладнання сприяє підвищенню продуктивності праці та зниженню витрат. Розвиток партнерських відносин з

іншими підприємствами допомагає підприємствам розширити асортимент своїх послуг та задовольнити потреби більш широкого кола клієнтів.

Конкурентний розвиток транспортно-логістичного бізнесу є складним і багатогранним завданням. Однак воно є важливим для забезпечення успіху підприємств у цій галузі.

Через загарбницьку війну росії проти України зазнали пошкоджень логістичні шляхи та центри, виникли проблеми в роботі українських портів, зруйновані великі ділянки магістральних шляхів та площі логістичних хабів. Значні руйнування відбулися на території Луганська та Донецька області, що викликало необхідність переміщення складських площ до Львівської, Тернопільської, Івано-Франківської та Закарпатської областей. З'явилася потреба в оптимізації транспортно-логістичних ланцюжків бізнес процесів з використанням сучасних технологічних інновацій.

Перспективи післявоєнного відновлення та розвитку транспортно-логістичного сектору в Україні є досить позитивними.

З одного боку, війна завдала значних збитків інфраструктурі транспортного сектору України. Зокрема, були пошкоджені або знищені мости, дороги, залізничні колії, аеропорти та інші об'єкти. Це призвело до порушення транспортних зв'язків та ускладнило перевезення вантажів.

З іншого боку, війна також створила нові можливості для розвитку транспортно-логістичного сектору України. Зокрема, зростає попит на перевезення товарів як всередині країни, так і в міжнародному масштабі. Крім того, війна призвела до переосмислення логістичних схем, що може призвести до впровадження нових технологій та методів управління.

В цілому, післявоєнне відновлення та розвиток транспортно-логістичного сектору України може відбутися за такими основними напрямками:

- відновлення пошкодженої інфраструктури: це є пріоритетним завданням, яке необхідно виконати в найкоротші терміни;
- впровадження нових технологій: використання сучасних технологій може допомогти підвищити ефективність транспортних та логістичних операцій;
- розвиток міжнародного співробітництва: співпраця з іншими країнами може допомогти Україні отримати доступ до нових ринків і технологій.

Реалізація цих напрямків дозволить Україні створити сучасний і конкурентоспроможний транспортно-логістичний сектор, який буде відігравати важливу роль у розвитку економіки країни.

Список використаної літератури:

1. Іртищева Інна, Стегней Маріана, Крамаренко Ірина, Бойко Євгенія, Надточій рина, Сіренко Ігор, Гришина Наталія, Іщенко Олена Геопросторове моделювання та рейтингова оцінка регіонального транспортного потенціалу / Іртищева Інна, Стегней Маріана, Крамаренко Ірина, Бойко Євгенія, Надточій рина, Сіренко Ігор, Гришина Наталія, Іщенко Олена // Modeling the development of the economic systems : науковий журнал / гол.ред. Хрущ Н.А. – Хмельницький : ХНУ, 2022. – №4. – С. 79-87.

2. Іртищева Інна, Стегней Маріанна, Крамаренко Ірина, Бойко Євгенія, Надточій Ірина, Сіренко Ігор, Гришина Наталія, Іщенко Олена Методичні підходи щодо оцінки ресурсного потенціалу та їх вплив на транспортну систему України / Іртищева Інна, Стегней Маріанна, Крамаренко Ірина, Бойко Євгенія, Надточій Ірина, Сіренко Ігор, Гришина Наталія, Іщенко Олена // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: "Економічні науки" : науковий журнал. – Хмельницький : ХНУ, 2022. – № 6, Т.2. – С. 189-195.

3. Економічна оцінка функціонування логістичної інфраструктури водного транспорту України / М. І. Стегней, В. М. Герзанич, А.-М.І. Архангельська, І. М. Бошинда // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія: Економічні науки : збірник наукових праць. – Харків, 2019. – №4, Том 2. – С. 278-292.

Стегней М.І.,
д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів
Мукачівського державного університету
Неймет В.В.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівського державного університету
Михальчинець Н.О.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівського державного університету

РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У сучасних умовах необхідності подолання економічних загроз інклюзивний розвиток територіальних громад є важливим стратегічним напрямком, оскільки він спрямований на забезпечення довгострокового сталого розвитку громад в умовах обмеженості ресурсів. Ці ресурси є конкурентними перевагами громад і основою для створення сприятливих умов для життя людей.

У зв’язку з децентралізацією роль громад у економічному розвитку зростає, що, в свою чергу, впливає на розвиток країни в цілому. Інклюзивний розвиток формує нові закономірності та вимоги, а також суттєво розширює права і відповідальність громад за власне економічне, соціальне та екологічне благополуччя.

Децентралізація – це процес передачі повноважень та ресурсів від центрального уряду до місцевих органів влади. У контексті територіальних громад децентралізація передбачає передачу повноважень та ресурсів від держави до громад. Розвиток територіальних громад в умовах децентралізації має ряд переваг, зокрема [1-3]:

- підвищення ефективності управління, адже децентралізація дозволяє громадам краще розуміти та вирішувати проблеми, що виникають на їхній території;
- збільшення участі громадян у місцевому самоврядуванні, за рахунок створення умов для більш активної участі громадян у прийнятті рішень, що стосуються їхнього життя;
- покращення якості життя, за рахунок створення умов для інвестування в розвиток інфраструктури, соціальні послуги та інші сфери, що позитивно впливає на якість життя людей.

В умовах децентралізації громади можуть краще вирішувати проблеми, що виникають на їхній території. Наприклад, громади можуть приймати рішення про будівництво нових доріг, шкіл, лікарень та інших об'єктів інфраструктури. Громади стали відповідати на потреби своїх мешканців, вони можуть пропонувати більше соціальних послуг, таких як догляд за дітьми, послуги для людей похилого віку та людей з обмеженими можливостями. Також громади почали краще залучати інвестиції. Децентралізація зробила громади більш привабливими для інвесторів, оскільки створені умови для більш ефективного управління та участі громадян у місцевому самоврядуванні.

Звичайно, децентралізація має і свої ризики, такі як можливе зростання корупції та неефективності управління. Однак, якщо ці ризики вдасться мінімізувати, то децентралізація може стати важливим фактором розвитку територіальних громад і країни в цілому.

В Україні реформа децентралізації триває з 2014 року. В рамках цієї реформи було створено 1439 територіальних громад, які отримали більше повноважень та ресурсів. Цей процес є складним і потребує часу, але він має потенціал для значного покращення якості життя людей в Україні.

Передумовами проведення децентралізації в Україні були процеси глобалізації та євроінтеграційні орієнтири. Міжнародні організації, такі як Світовий банк і Європейський інвестиційний банк, підтримали реформу децентралізації в Україні, надавши фінансову та експертну допомогу. А Європейський Союз був і є прихильником децентралізації як важливого фактору розвитку місцевих громад. Це призвело до того, що Україна взяла на себе зобов'язання провести реформу децентралізації в рамках Угоди про асоціацію з ЄС.

Список використаної літератури:

1. Стегней, Маріанна Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики : монографія / Маріанна Стегней. – Миколаїв : ФОП Швець В.Д., 2014. – 484 с.
2. Стегней, М. І. Фінансове забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації / М. І. Стегней // Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю [Електронний ресурс] : матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (26 листопада 2015 року). – Мукачево : МДУ, 2015. – С.472-474.
3. Стегней, М. І. Децентралізація як передумова сталого розвитку сільських територій / М. І. Стегней // Глобальні та національні проблеми

економіки : електронне наукове видання / Гол. редактор Т.В. Стройко. – Миколаїв, 2014. – Випуск 2. – С.886-890.

Стегней М.І.,
д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів
Мукачівського державного університету
Попович О.П.
асистент кафедри менеджменту, управління
економічними процесами та туризму
Мукачівського державного університету

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Стратегічні орієнтири розвитку характеризують цілі та завдання, які визначають напрямок та основні пріоритети розвитку країни, регіону, підприємництва тощо. Вони є основою для розробки стратегії та планів розвитку.

Стратегічні орієнтири розвитку повинні бути: зрозумілими, вимірюваними, досяжними, збалансованими, тобто повинні враховувати всі важливі аспекти розвитку.

До ключових стратегічних орієнтирів розвитку підприємництва в системі Цілей сталого розвитку України можна віднести:

- створення стратегій сталого розвитку: на рівні національної економіки, регіонів України, територіальних громад та підприємств повинні розроблятися довгострокові стратегії та плани, спрямовані на досягнення цілей сталого розвитку, таких як скорочення викидів парникових газів, зменшення нерівностей, підвищення якості життя і збереження природних ресурсів;
- створення стійкої економіки, яка сприяє економічному зростанню без шкоди для природи. Це може включати реформи в галузі оподаткування, підтримку зелених технологій і розвиток економіки споживання, зорієнтованої на сталість;
- удосконалення соціальної політки, а саме забезпечення доступу до освіти, охорони здоров'я, житла та робочих місць, а також боротьбу з нерівністю та забезпечення прав людини;
- охорона навколишнього середовища: збереження природних ресурсів та боротьба з забрудненням є ключовими компонентами сталого розвитку, що включає в себе прийняття заходів для зменшення викидів CO2, збереження біорізноманіття та використання зелених технологій;
- глобальна співпраця: забезпечення співпраці між країнами і секторами господарства є важливим завданням для досягнення глобальних ЦСР, також важливо дотримуватися міжнародних угод і домовленостей, спрямованих на сталий розвиток;

- соціальна свідомість і освіта: важливим аспектом є підвищення рівня свідомості населення щодо сталого розвитку та сприяння освіті і навчанню населення щодо збереження навколишнього середовища та сталого споживання.

Ці управлінські орієнтири мають спільну мету – забезпечити збалансований і сталий розвиток, який задовольняє поточні потреби суспільства, не погіршуючи природний та соціальний фонд для майбутніх поколінь.

Варто зауважити, що важливу роль у забезпеченні економічної безпеки відіграє мале підприємництво, особливо в контексті локальних та регіональних систем харчування. Це пояснюється тим, що малі підприємства часто виробляють продукцію на місцевому рівні, що сприяє розвитку локальних систем харчування й дозволяє зменшити відстані та час доставки продуктів, знизити екологічний вплив та підтримувати місцеву споживчу базу. Малий бізнес також забезпечує різноманітність продуктів, оскільки зосереджуються на виробництві незвичайних, традиційних або екзотичних продуктів, які можуть доповнювати асортимент продукції і розширювати їх доступність. Додатковою перевагою можна вважати те, що малі підприємства є більш гнучкими і швидше реагують на зміни в попиті та вимогах споживачів. Це може сприяти інноваціям у виробництві та розробці нових продуктів та методів. Також в умовах кризи або обмежень на зовнішню торгівлю саме підприємства малого бізнесу зазвичай обслуговують місцевий ринок, забезпечуючи споживачів свіжими та місцевими продуктами. Усі ці фактори роблять малий бізнес важливим гравцем у забезпеченні економічної безпеки та розвитку сталого господарювання. Підтримка малого бізнесу і сприяння його розвитку може мати значний позитивний вплив на економічну безпеку та сталість розвитку.

Список використаної літератури:

1. Стегней Маріанна, Попович Олеся, Неймет Віктор Інклюзивне зростання агропідприємництва у контексті сталого розвитку територіальних громад / Стегней Маріанна, Попович Олеся, Неймет Віктор // Український журнал прикладної економіки та техніки : науковий журнал / гол. ред. Язлюк Б. – Тернопіль : ТНЕК, 2022. – Т. 7, №2. – С. 433-439.

2. Стегней, М. І. Інноваційна діяльність, як фактор конкурентоспроможності підприємств та ризики пов'язані з нею / М. І. Стегней, Г. Г. Білак, Д. О. Стець // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки : збірник наукових праць / гол. редактор О.В. Олійник. – Харків : ХНАУ, 2014. – №6. – С.177-185.

3. Стегней, М. І. Організаційно-економічні засади розвитку малого бізнесу карпатського району / М. І. Стегней, І. О. Іртищева, І. М. Бошинда // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія "Економічні науки" : збірник наукових праць. – Харків, 2019.

Стегней М.І.,
д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів
Мукачівського державного університету
Прокопець Р.І.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівського державного університету
Алмашій В.В.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівського державного університету

КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Конкурентний розвиток – це процес створення та підтримки таких умов, за яких територія має конкурентні переваги на ринку товарів і послуг, трудових ресурсів, капіталу та інформації. Конкурентний розвиток є важливим фактором економічного зростання та розвитку території. Він сприяє створенню нових робочих місць, зростанню продуктивності праці та інвестиційної привабливості території.

Факторами конкурентного розвитку території є фактори виробництва, інфраструктура, інноваційна діяльність, якість управління, соціальна сфера. Фактори виробництва охоплюють наявність природних ресурсів, трудових ресурсів, капіталу та інформації. Інфраструктура відображає наявність транспортної, комунікаційної, енергетичної та соціальної інфраструктури. Інноваційна діяльність характеризує наявність науково-дослідних установ, технологічних парків та інших інноваційних центрів. Якість управління характеризується ефективністю роботи органів влади та органів місцевого самоврядування. Соціальна сфера охоплює рівень освіти, охорони здоров'я та інших соціальних послуг.

Конкурентний розвиток території може бути досягнутий шляхом реалізації наступних заходів:

- розвиток економіки: створення нових робочих місць, розвиток малого та середнього бізнесу, залучення інвестицій;
- розвиток інфраструктури: будівництво транспортних шляхів, комунікаційних мереж, енергетичних об'єктів та інших інфраструктурних об'єктів;
- інноваційна діяльність: створення сприятливих умов для розвитку інновацій;
- покращення якості управління: підвищення ефективності роботи органів влади та органів місцевого самоврядування;
- розвиток соціальної сфери: підвищення рівня освіти, охорони здоров'я та інших соціальних послуг.

Конкурентний розвиток територій є складним і тривалим процесом, який вимагає спільних зусиль держави, бізнесу та громадянського суспільства. Такий розвиток територій Україні має свої особливості, які впливають на економічну

динаміку та соціальний простір країни, серед яких нерівномірність розвитку територій, географічний фактор та історично сформовані особливості.

Україна є країною з великою територією і різноманітним природним та людським потенціалом. Це призвело до нерівномірного розвитку територій, де деякі регіони є більш розвиненими, ніж інші. Розташування територій України також є важливим фактором їхнього розвитку. Наприклад, прикордонні території мають кращі можливості для розвитку міжнародної торгівлі та співробітництва. Історично сформовані особливості територіальних громад та регіонів України впливають на їхній розвиток. Наприклад, промислові регіони мають кращі можливості для розвитку промисловості, тоді як аграрні регіони – для розвитку сільського господарства.

Підприємництво є важливим фактором економічного зростання та розвитку територій. Воно сприяє створенню нових робочих місць, зростанню продуктивності праці та інвестиційної привабливості території.

Активізація підприємницької діяльності на території може бути досягнута шляхом реалізації наступних заходів:

- створення сприятливого регуляторного середовища: спрощення процедур реєстрації та ведення бізнесу, зниження податкового навантаження, забезпечення рівних умов для розвитку підприємництва;
- забезпечення доступу до фінансування: створення системи підтримки малого та середнього бізнесу, надання доступу до кредитних ресурсів, грантів та інших форм фінансування;
- розвиток інфраструктури: будівництво транспортних шляхів, комунікаційних мереж, енергетичних об'єктів та інших інфраструктурних об'єктів, які сприятимуть розвитку підприємництва;
- залучення кваліфікованих кадрів: створення системи освіти та підготовки кадрів, які відповідають потребам підприємництва;
- розвиток інформаційних ресурсів: створення системи інформаційної підтримки підприємництва, яка включає доступ до інформації про ринки, технології, державні програми підтримки бізнесу тощо.

Таким чином, конкурентний розвиток територій на основі активізації підприємницької діяльності є важливим фактором для економічного зростання та розвитку країни.

Список використаної літератури:

1. Стегней, М. І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності Закарпатської області та можливостей ведення бізнесу / М. І. Стегней // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки – Херсон, 2014. – Випуск 8. Частина 1. – С.40-43.
2. Methodical approaches and analysis of the regional management efficiency. / M. I. Stehnei, K. M. Khaustova, M. M. Korol // Public Policy and Administration : the academic journal. – Frankfurt am Main Germany, 2019. – Vol. 18, No 4. – P 447-465.

Стинич О.М.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Мукачівський державний університет

ОНОВЛЕННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ІННОВАЦІЇ ЯК КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

На сучасному етапі до необоротних активів підприємства відносять всю сукупність майнових цінностей, таких як довгострокові фінансові інвестиції, капітальні інвестиції, інші необоротні матеріальні активи, довгострокова дебіторська заборгованість, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності підприємства, проте найбільша їх часта все ж таки відноситься на основні засоби. Основні засоби беруть безпосередню участь у процесі виробничо-господарської діяльності, саме завдяки їх використанню та експлуатації підприємство має можливість виробляти кінцеву продукцію та отримувати дохід від її реалізації. В процесі взаємодії основних засобів з предметами праці та робочої сили створюються споживча цінність готової продукції. Саме інноваційні заходи, що реалізуються внаслідок управлінських дій, сприяють забезпеченню технічної, технологічної та конструкційної відповідності основних засобів вимогам виробничо-господарської діяльності підприємства.

Тут необхідно зазначити, що поняття інновацій розглядається підприємством як складовий фактор як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Якщо з точки зору внутрішнього середовища все зрозуміло, тобто інновації відображають ступінь застосування технологій, що мають альтернативне трактування у різних науковців, так Ч. Перроу розглядає «технології» як засіб перетворення сировини у вигляді інформації, фізичних матеріалів – на необхідні послуги та продукцію [1]; Л. Дейвіс визначає «технології» як поєднання кваліфікаційних навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів та відповідних технічних знань, необхідних для здійснення бажаних перетворень у матеріалах, інформації чи людях [1]; Д.Вудворд характеризує «технології» як поєднання технології виробництва, організаційної структури фірми та процесу управління, що дає можливість розподілу технології на три категорії, які відповідають основним типам виробництва; а Томпсон А.А., Стрікленд А.Дж підтримують думку Д.Вудворд, але доповнює визначення тим, що «технології» також надають можливість врахувати основні рівні ієрархії управління, а отже розподілити технології на багатоланцюгові, посередницькі та інтенсивні. Представлені визначення за своєю сутністю відображають відповідність та поєднання існуючих ресурсів та інфраструктури «для здійснення бажаних перетворень у матеріалах, інформації чи людях», що формують продукцію чи послугу. [4]

Розглядаючи інновації як фактор зовнішнього середовища, тут доцільно застосовувати таке їх визначення, як фундаментальні нововведення, що набули комерціалізації у певній галузі. Крім того, використання інновацій надає можливість підприємствам отримувати конкурентні переваги на ринку функціонування. Тобто з точки зору теоретичних засад визначення інноваційних

переваг підприємства в галузі, що запропоновані М.Портером [2], саме можливість використання галузевих інновацій дає змогу підприємству подолати бар'єри на вході в галузь.

Таким чином, можна зазначити, що оновлення необоротних активів підприємства у вигляді основних фондів може здійснюватися як за рахунок впровадження інновацій на рівні підприємства із залученням зовнішніх інвесторів, так і за рахунок перерозподілу прибутку в амортизаційний фонд на реновацію основних засобів. В той час коли інвестиційні проєкти зазвичай інноваційні за передумовою, то процес реновації може характеризуватися екстенсивним та інтенсивним оновленням. При екстенсивному оновленні підприємство, як правило, нарощує або розширяє свої виробничі потужності, а от інтенсивне оновлення вже більше ідентифікується з інноваціями, адже передбачає заміну діючих основних фондів новими, більш ефективним.

Тут необхідно зазначити, що оновлення основних фондів виникає в процесі їх розширеного відтворення, коли поступово реалізуються такі етапи як: технічне переозброєння, модернізація обладнання, розширення та реконструкція підприємства, в результаті чого здійснюється нове будівництво. Таким чином, процес розширеного відтворення спонукає до збільшення споживчих вартостей основних фондів, їх загальної кількості та якості, що забезпечує вищий рівень продуктивності обладнання [3]. Особливою відзнакою розширеного відтворення, що відрізняє його від простого, є перехід підприємства на більш сучасне інноваційне обладнання, а не просто фізична заміна на ідентичне обладнання.

Отже, у контексті неперервного розвитку та зростаючої конкуренції, критичну роль у стабільності та прогресі підприємства відіграють необоротні активи, особливо основні засоби. Вони слугують фундаментом ефективної виробничої діяльності, створюючи споживчу цінність та доходи завдяки своєму безпосередньому застосуванню у виробничому циклі. Інновації, які підприємства інтегрують у свої стратегії та операції, підвищують технологічність, ефективність, та конкурентоспроможність основних засобів, відкриваючи нові горизонти для оптимізації виробничого процесу. Важливо підкреслити, що інноваційні зусилля повинні бути узгоджені зі змінами у зовнішньому середовищі та галузевими особливостями, оскільки комерційний успіх інновацій залежить від глибокого розуміння ринкової динаміки та потреб споживачів.

Оновлення необоротних активів підприємства сприяє інноваційному розвитку регіону не лише через впровадження та реалізацію інноваційно-інвестиційних проєктів, а й завдяки стимулюванню розвитку людського потенціалу, підвищенню якості робочої сили, вдосконалення заходів менеджменту по взаємодії підприємства з основними стейкхолдерами, що сприяє подальшій інноваційній привабливості підприємства.

Список використаної літератури:

1. Астахова Н.І. Менеджмент. Черкаси, 2014. 296 с.
2. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів. Наш формат, 2019. 624 с.

3. Сазонов Р. В. Інноваційне відтворення основних фондів підприємств України. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2014. Вип. 11(2). С. 322-329. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2014_11(2)__46.pdf
4. Томпсон А.А., Стрікленд А.Дж. Стратегічний менеджмент. Концепції та ситуації для анализу. Вильямс, 2007. 928 с.

Тимощук О.О.,
канд. юрид. наук, докторант
кафедри математики та економіки,
Дрогобицький державний педагогічний
університет імені Івана Франка

ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРА ГРЕЦІЇ

Міжнародний туризм став найхарактернішою рисою сучасної глобалізованої економіки. Кількість міжнародних туристичних прибутків до пандемії коронавірусу наблизилася до 1,5 млрд. чоловік. На сьогодні найбільшим регіоном світу, що приймає туристів, є Європа, на частку якої припадає понад 50% усіх міжнародних туристичних прибуттів, і це закономірно. Курортна справа в Європі розвивалася з античних часів. У Стародавній Греції відвідувалося курортне місце острів Евбея, а древні римляни любили відпочивати на курортах Байя, Аква Каліда, Аква Геркулі. З античних часів відомі курорти Баден-Баден, Карл-Сбад, Віші. На даний час у розвитку туризму в Європі виділяється регіон Середземномор'я (Франція, Іспанія, Італія, Греція). Це так званий сонячний пояс Європи. Більшість туристів їдуть саме сюди. Якщо економіка Франції, Іспанії, Італії більш диверсифікована, то у Греції на частку туризму припадає понад 15% всіх валютних надходжень, і є одним з основних джерел доходів [3, с. 102].

Туризм у Греції неухильно зростав упродовж останніх десятиліть завдяки зростанню доходів в усьому світі, зниженню вартості подорожей та стабільним інвестиціям в промисловість. Туризм демонструє, що рухається до конкурентного ринку і економіка може збільшити дохід і полегшити тягар платників податків. Нещодавно, Греція найбільше постраждала від фінансової кризи 2007-2008 років. Водночас, коли здавалося, що туристична індустрія повертається на шлях позитивного зростання, пандемія COVID-19 знову вибила її з колії — разом із багатьма іншими країнами світу. Однак ще до пандемії Греція шукала відповідним чином обрані драйвери зростання, щоб допомогти покласти край майже десятирічній рецесії. Сектор туризму є, безумовно, найважливішим сектором грецької економіки з оцінками його загального внеску у ВВП від 27,5% до 33,1% у 2019 році. Внесок у загальну зайнятість є настільки ж вражаючими, хоча частина цих робочих місць відноситься до тимчасової зайнятості, і важко отримати оцінку еквівалентів повної зайнятості, оскільки залежно від тривалості періоду заклади працюють майже на повну потужність. Той факт, що туристичний сектор є, ймовірно, найбільш зовнішньо орієнтованим сектором грецької економіки, є

типовим прикладом «змішаного добробуту» або «добробуту в маскуванні». З одного боку, Греція займає дуже високі позиції в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності та частки ринку, але, з іншого боку, туристичні потоки та витрати надзвичайно мінливі залежно від, серед іншого, економічних і фінансових потрясінь, реальних (не пов'язаних з економічною сферою) потрясінь (таких як цунамі, землетруси чи пандемічні потрясіння) і геополітичних подій [2, с. 124].

Туристична індустрія Греції упродовж останніх 20 років постраждала від трьох різних негативних потрясінь, а саме:

1) Міжнародна фінансова криза (2008-2009), яка вплинула на світову економіку і, таким чином, на міжнародні туристичні потоки,

2) Боргова криза в Греції (2008-2016 рр.), яка в першу чергу вплинула на внутрішні туристичні потоки, але також спричинила «хмару» невизначеності навколо Греції як країни туристичного призначення,

3) Пандемія, спричинена COVID-19, яка почалася в 2019 році.

Перший шок, тобто міжнародна фінансова криза, спричинив фінансову невизначеність/нестабільність у більшості країн походження туристів, що призвело до різкого зниження доходів і добробуту, що, своєю чергою, призвело до зниження кількості туристів у країні. Греція у 2008 та 2009 роках.

Другий шок, ініційований неспроможністю державного сектора в Греції покрити свої потреби в запозиченнях (а також рефінансування свого боргу), що призвело до значних втрат реального ВВП і дефіциту ліквідності для приватного сектора. Сукупна дія вищезазначених факторів мала сильний негативний вплив на внутрішні туристичні потоки разом із труднощами (і зростанням вартості) реалізації запланованих або вже розпочатих інвестиційних проектів; однак формування потоків міжнародного туризму після 2010 року відновило туризм як стабільну та надійну рушійну силу зростання упродовж решти десятиліття.

Третій шок, пандемія COVID-19, поклав край тенденції зростання прибуття туристів із різким падінням на 76% у 2020 році порівняно з 2019 роком. Однак питання полягало в тому, чи буде це падіння являти собою повну зміну попередньої тенденції або винятковий рік («викид», як часто називають в економіці). Здається, що Греція стає безпечною країною туристичної орієнтації і, таким чином, кращим місцем призначення порівняно з країнами-конкурентами [1, с. 669].

Греція вже давно є популярним місцем для туристів з усього світу, завдяки теплому клімату, гарній природі, стародавній культурі, безлічі археологічних пам'яток та історичних пам'яток. Країна також має найдовшу берегову лінію у Середземноморському регіоні, а численні пляжні курорти на таких островах, як Санторіні та Міконос, щороку приваблюють тисячі туристів. Безумовно, туристична галузь значно впливає на економіку Греції. До пандемії коронавірусу (COVID-19) загальний внесок сфери туризму у ВВП Греції становив близько 38 мільярдів євро. Ця цифра скоротилася більш ніж удвічі 2020 року, але вже з 2021 року показник частково відновився і становив 27 мільярдів євро. Туризм має величезну важливість для країни ще й тому, що сприяє зростанню зайнятості населення: 2021 року в грецькій індустрії подорожей та туризму було зайнято близько 782 тисяч осіб [4, с.49].

Водночас, як пандемія COVID-19 поставила на паузу можливість вільного пересування світом, деякі країни зберігали певний рівень активності в'їзного туризму, хоча кількість тих, хто прибуває значно скоротилася. У 2021 році кількість іноземних відвідувачів у Греції становила близько 15 мільйонів осіб, що приблизно вдвічі більше, ніж у перший рік пандемії, але залишається набагато нижчою від пікового значення в 34 мільйони мандрівників, зареєстрованого у 2019 році. Більшість туристів, що прибувають, приїжджали з інших європейських країн, в основному з Німеччини та Великобританії. 2021 року Грецію відвідало близько 3 мільйонів туристів з Німеччини. Що стосується найпопулярнішого напряму для іноземних туристів у Греції, то регіон Південного Егейського моря, який включає острови Родос та Міконос, залучив найбільшу кількість мандрівників у 2021 році. Інші найбільш відвідувані напрямки – Кріт, Центральна Македонія, Аттика та Афіни. Оскільки міжнародні поїздки були обмежені під час пандемії COVID-19, багато туристів почали вдаватися до внутрішніх поїздок, воліючи відвідати свою рідну країну, а не виїжджати за кордон. У 2021 році кількість мандрівників, що виїжджають з Греції, склала 2 мільйони осіб, скоротившись майже на 74 % у порівнянні з 2019 роком. Тим часом витрати що виїжджають з Греції щорічно збільшувалися і в 2021 році склали 1,1 мільярда євро [4, с. 51].

Дійсно, міжнародна конкурентоспроможність грецького туристичного продукту залишалася більш-менш стабільною упродовж всього періоду трьох згаданих вище шоків, і вона базувалася на конкретних порівняльних перевагах, таких як природне середовище проживання, культурна спадщина, різноманітність і якість туристичної інфраструктури, європейська культура усіх, хто бере участь у ланцюжку постачання туристичного продукту, людський капітал працівників у секторі та легкий доступ до країни, особливо для туристів з європейських країн.

Список використаної літератури:

1.Agaliotou, C., Martha, L., & Vrasida M. (2019). Spatial planning principles as an active agent: Making Greece a global market for sensitized tourism. Strategic Innovative Marketing and Tourism. Proceedings in Business and Economics. Pp. 665-672.

2.Lagos, D. (2017). Greek tourism policy and economic crisis. Tourism, Tourism Development, Contributions of Greek Scientists. Pp.120-129.

3.Thompson Henry. (2019). Tourism and Income in Greece: A Market Solution to the Debt Crisis. Athens Journal of Tourism - Volume 4, Issue 2. Pp.97-110.

4. OECD. Tourism Trends and Policies 2022. –362 P.

Тимчук С.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри туризму та
готельно-ресторанної сфери,
Уманський національний університет садівництва

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО У ГАСТРОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

Сучасний світовий туристичний ринок характеризується неабияким піднесенням гастрономічного туризму як ключового сегмента галузі, який впливає на економіку та соціокультурний розвиток країн та регіонів. Гастрономічний туризм, який базується на відкриттях і задоволенні кулінарних потреб та пристрастей, виступає одним із важливих аспектів в сучасному туристичному просторі.

Сукупність гастрономічних експериментів, спрямованих на вивчення місцевих кухонь та кулінарних традицій, надає туристам можливість зануритися у культурний контекст конкретного регіону, пізнати його історію та національну специфіку. Цей вид туризму є каталізатором підприємницького потенціалу у гастрономічній сфері, сприяючи створенню нових підприємств, розвитку малих та середніх підприємств і підтримці сільськогосподарських виробників та ресторатoрів.

Гастрономічний туризм, спрямований на вивчення та відчуття місцевої кухні, страв, напоїв і кулінарних традицій, відіграє значущу роль у соціокультурному розвитку регіонів. Його вплив можна розглядати з кількох ключових аспектів: збереження культурної спадщини та традицій, сприяння міжкультурному обміну і розумінню, стимулювання місцевого підприємництва й розвитку, просування місцевих продуктів та сировини, розвиток туристичної індустрії і привабливості регіону [1].

Гастрономічний туризм сприяє збереженню та популяризації культурної спадщини і традицій в галузі кулінарії. Місцеві страви, методи приготування та інгредієнти стають не лише принадою для туристів, але й спонукають місцевих жителів до збереження і передачі цінностей місцевої культури. Гастрономічний туризм об'єднує людей різних культур через їжу та кулінарні традиції. Туристи мають можливість досліджувати й спробувати страви різних країн, що сприяє взаєморозумінню і підвищує толерантність між культурами.

Популярність гастрономічного туризму стимулює розвиток малих та середніх підприємств у сфері гастрономії. Ресторани, кав'ярні, фермерські ринки та інші гастрономічні підприємства отримують додатковий запит на послуги, сприяючи економічному зросту та збільшенню робочих місць. Гастрономічний туризм сприяє популяризації місцевих продуктів, традиційних інгредієнтів та сировини. Це може стати стимулом для місцевих виробників і сільськогосподарських підприємств розширювати виробництво й підвищувати якість продуктів [2].

Гастрономічний туризм стає важливим фактором для привабливості регіону

серед туристів. Ресторани та страви стають частиною туристичного маршруту, привертаючи більше відвідувачів і сприяючи розвитку туристичної індустрії. Таким чином, гастрономічний туризм є не лише джерелом насолоди для гурманів, але й важливим фактором у соціокультурному та економічному розвитку регіонів, сприяючи збереженню традицій, розвитку підприємництва і міжкультурному обміну.

Розвиток гастрономічного туризму приносить значні соціальні переваги для місцевого співтовариства, які можна виділити наступним чином: збереження та популяризація культурних традицій, розвиток місцевої економіки і підприємництва, підвищення престижу та привабливості регіону, сприяння співпраці і взаєморозумінню, розвиток культурного співтовариства, підвищення гастрономічної освіти та апробація місцевих кулінарних талантів.

Гастрономічний туризм відіграє ключову роль у сприянні розвитку малих та середніх підприємств у гастрономічній сфері з кількох причин. Туристи, шукаючи аутентичний кулінарний досвід, сприяють попиту на місцеві гастрономічні послуги. Це надає підприємствам в гастрономічній сфері стабільний та зростаючий потік клієнтів. Гастрономічний туризм відкриває нові ринки для малих і середніх підприємств, збільшуючи можливість залучення туристів та місцевого населення до споживання місцевих страв та вивчення кулінарних джерел [3].

Популярність гастрономічного туризму сприяє попиту на місцеві продукти та страви, що спонукає підприємства до збільшення обсягів закупівель місцевої сировини та продуктів. Малі та середні підприємства мають можливість продемонструвати свою унікальність та аутентичність гастрономічних пропозицій. Гастрономічний туризм виявляє значущий вплив на соціально-економічний розвиток регіонів. Його вплив охоплює кілька ключових аспектів. По-перше, цей вид туризму сприяє збереженню та популяризації культурних традицій, спонукаючи до вивчення і відкриття кулінарної спадщини. По-друге, гастрономічний туризм є важливим фактором стимулювання малих і середніх підприємств у гастрономічній сфері, забезпечуючи їм популярність та ринковий попит. Крім того, цей вид туризму сприяє підвищенню якості життя місцевого населення через зростання зайнятості та створення нових можливостей для розвитку гастрономічного бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Івашура А.А., Борисенко О.М., Солдатенко А.О. Стале харчування як екологічний маркер в індустрії гастрономічного туризму. Комунальне господарство міст, 2021, том 5, випуск 165. С. 50-55

2. Нестерчук І.К. Методи та інструменти оцінки потенціалу гастрономічного туризму. Географія та туризм. 2021. С. 18-28 URL : https://doi.org/10.17721/2308-135X.2021.66.18-28

3. Коркуна О.І., Никига О.В., Підвальна О.Г. Гастрономічний туризм як чинник соціально-економічного розвитку територіальних громад. Економічний простір, (155), 2020. 40-43. URL : https://doi.org/10.32782/2224-6282/155-8

Титар В.В.,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ

Розвиток інноваційних процесів у транспортному комплексі передбачає формування сприятливих умов для створення та дифузії передових технологій, залучення недержавних ресурсів в інноваційну сферу, консолідацію ресурсів на пріоритетних напрямках науково-технічного та інноваційного розвитку галузі, узгодження та координація зусиль різних відомств наукових організацій, транспортних засобів інших компаній, регіонів, що їх використовують у межах національної науково-технологічної політики, галузевих стратегій і корпоративних програм розвитку тощо. Модернізація транспортної системи передбачає вирішення пріоритетних завдань, які забезпечують розробку та впровадження: технологій проектування транспортних шляхів та штучних споруд під сучасні вимоги; інноваційних технологій ведення будівельних та ремонтних робіт; технології виробництва будівельних та конструкційних матеріалів для спорудження об'єктів транспортної інфраструктури; систем моніторингу стану транспортних шляхів та транспортних засобів; технологій інформаційних систем керування, руху транспорту [2, с. 33].

Диспропорції в темпах і масштабах розвитку різних видів транспорту, що склалися на даний час, багато в чому зумовлюються технічним і технологічним відставанням транспортного комплексу країни в порівнянні з провідними країнами. Нерозвиненість транспортної інфраструктури найбільш яскраво проявляється в невідповідності рівня розвитку мережі автомобільних доріг бурхливому зростанню автомобільного парку і попиту на автомобільні перевезення, у наявності численних «вузьких місць» на стиках окремих видів транспорту, територіальної незбалансованості розвитку транспортно-логістичної системи. На сьогодні суттєво підвищується роль транспорту як найважливішого системоутворюючого елемента економіки, здатного внаслідок взаємодії з іншими її підсистемами значно прискорювати чи уповільнювати розвиток національного господарства загалом залежно від характеру та темпів своєї динаміки щодо інших компонентів системи.

Інноваційний розвиток транспортного комплексу не є самоціллю. Транспорт як інфраструктурна галузь покликана забезпечувати безперебійне функціонування економіки та соціальної сфери як у поточний період, так і на перспективу, надаючи якісні послуги за прийнятною ціною. При цьому транспортна інфраструктура не повинна бути «вузьким місцем» та «стримуючим фактором» у розвитку економіки. Становлення інноваційної економіки є складним процесом і не може проходити окремо в одній галузі чи сфері діяльності. Технічне переозброєння транспортного комплексу, впровадження нових технологій, матеріалів та техніки потребує, з одного боку, відповідного ресурсного забезпечення з боку науково-промислового сектора, а з іншого – стимулює інноваційні процеси у суміжних галузях. Тому

інноваційний розвиток транспортного комплексу тісно пов'язаний з інноваційними процесами в інших галузях економіки [3, с.47].

Наявність потужного потенціалу само собою ще гарантує успішність переходу транспортної галузі на інноваційний шлях розвитку. Аналіз теоретичних та методичних основ управління інноваційною діяльністю дозволив встановити, що ефективність інноваційного розвитку транспортного комплексу, як і всієї економіки країни, залежить не тільки від наявності безлічі факторів, що становлять потенціал інноваційного розвитку, але й від можливості реалізовувати цей потенціал найбільш раціональним способом. Вибір стратегічних напрямів розвитку транспортної системи країни з урахуванням використання нових технологій належить до групи складних завдань, у яких параметри технологій відомі лише приблизно і можливі різні гіпотези рівня ціни на продукцію і види споживаних ресурсів. Важливо враховувати, що в останні десятиліття методи оцінки економічної ефективності інноваційних проектів були суттєво розширені стосовно обґрунтування ефективності нових технологій і, відповідно, було уточнено використовувані процедури.

Виходячи з цього оцінка ефективності застосування нових технологій у дорожньо-транспортному комплексі передбачає наступне. По-перше, в умовах суттєвої динамічності факторних цін (цін на енергоресурси, робочу силу тощо) доцільно визначати витрати та ефекти в межах усього життєвого циклу технологій. По-друге, важливе значення має порівняння окремих аспектів впровадження технологій на усіх етапах від видобутку ресурсів до кінцевого використання за допомогою інтегральних показників, що дозволяє встановити найважливіші елементи технологічного ланцюжка. По-третє, коло факторів, що розглядаються, може бути розширено за рахунок урахування супутніх витрат на стадії виробництва обладнання для порівнюваних технологій. По-четверте, ринкові механізми не враховують збитків, що виникають при викидах забруднювачів у довкілля. У зв'язку з цим необхідний вибір раціональних технологій на основі обліку складу та обсягів забруднювачів [1, с.181].

Складний характер факторів, що стримують розвиток транспортного комплексу, та обмеженість ресурсів унеможливлюють результативний його розвиток без створення ефективного механізму взаємодії між представниками різних етапів процесу розробки та застосування інновацій, організацій різних суміжних галузей, органів державної влади та інших зацікавлених сторін.

Список використаної літератури:

1.Гриценко С.І. Формування парадигми соціально-економічного розвитку в контексті транспортно-логістичних кластерів. Вісник Хмельницького національного університету. Серія. Економічні науки. 2018. № 3. Т. 3. С. 178-182.

2.Данилків Х. П., Горбова Х. В., Побурко О. Я. Інноваційний розвиток транспортної системи України. Науковий вісник НЛТУ України. Серія Економічна. 2018, т. 28, № 4. С. 31–35

3.Ільченко Н. Б., Кулік А. В. Розвиток транспортно-логістичної системи в Україні. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Т. 30(69). № 5. Ч. 2. С. 42-50.

Токар К.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Бокша Н.І.,
доктор філософії, старший викладач кафедри
інженерії, технологій та професійної освіти
Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Текстильна промисловість є однією з найважливіших галузей народного господарства, яка забезпечує населення життєво необхідною продукцією. Ця галузь сьогодні є однією з найбільш розвинутих в світі. Обсяги виробництва текстильної продукції у світі перебільшують обсяги виробництва галузей машинобудування, воєнно-промислового комплексу, хімічної промисловості. Товарні потоки текстильної сировини і продукції багато в чому визначають стан світової економіки і розвиток регіонів.

Текстильне виробництво є початковим виробництвом легкої промисловості. Воно складається з групи виробництв, які виготовляють різні за походженням та хімічним складом тканини. Для виробництва тканин у переробку йдуть волокна – довгі гнучкі нитки, які одержують з природних або синтетичних полімерів. Є природні та хімічні волокна. Природні волокна мають рослинне, тваринне або мінеральне походження.

Рослинні волокна одержують при переробці кількох культурних рослин, які називаються волокнистими[1]. Це бавовник, льон, коноплі, джут, агава. Волокно вилучають або з їх насіння, або стебла, або листя. Тваринні волокна за своїм хімічним складом є білковими полімерами, тому вони еластичні. Їх одержують з вовни тварин (овечок, ангорських кіз, лам, верблюдів, окремих порід собак) або коконів тутового шовкопряда. Мінеральні волокна виробляють з волокнистої гірської породи – азбесту. Його волокно дуже цупке й не горить. Із нього виготовляють технічні тканини: брезент, тканини для захисту одягу, ковдри для гасіння пожежі, ізоляційні покриття. Хімічні волокна поділяються на штучні та синтетичні волокна. Штучним називають волокно, яке виробляють з природних полімерів, зокрема целюлози, що її одержують з деревини. Синтетичне волокно є продукцією хімічної промисловості, його одержують в результаті переробки природного газу, нафти.

Текстильна промисловість України почала розвиватися ще до Першої світової війни, проте більшість підприємств були невеликими. Деяке пожвавлення розвитку текстильної промисловості почалося у радянський період, коли старі підприємства було реконструйовано і збудовано нові у Києві, Полтаві, Одесі, Житомирі, а згодом великі бавовняні комбінати у Херсоні і Тернополі, камвольно-суконний - у Чернігові, Дарницький (Київ) шовковий комбінат, Житомирський і Рівненський льонокомбінати, бавовнянопрядильні фабрики у Києві та Львові. Реконструйовано і збільшено потужності Чернівецького текстильного комбінату,

Дунаєвецької (Хмельницька обл) і Богуславської (Київська обл) суконних фабрик.

Бавовняна промисловість для виробництва тканин є першою серед галузей текстильної промисловості. На неї припадає 50,1% всіх тканин, що виробляються[2]. Для неї характерне віддалення від сировинної бази і навіть споживачів. Бавовна є основною сировиною для деяких видів тканин з домішкою синтетичних і штучних волокон. Основні бавовняні підприємства розміщені у Херсоні і Тернополі (бавовняні комбінати), Донецьку (бавовнянопрядильний комбінат), Нововолинську (бавовняна фабрика), Полтаві (прядильна фабрика), Києві (ватноткацька), Чернівцях, Івано-Франківську, Коломиї (ткацькі фабрики), Нікополі (ниткова фабрика) .

Вовняна промисловість - одна з найстаріших підгалузей текстильної промисловості. Вона виробляє 7,0% усіх тканин України, первинно обробляє вовну, виготовляє пряжу, тканини та вироби з неї. Чисте вовняне виробництво майже не збереглося. Як домішки використовують хімічні й синтетичні волокна, бавовну. Сучасні фабрики діють у Харкові, Одесі, Сумах, Дунаївцях (Хмельницька обл), Богуславі, Кременчуці, Донецьку, Лубнах; у Луганську - тонкосуконна фабрика, Чернігові - камвольно-суконний комбінат і Кривому Розі - вовнопрядильна фабрика.

Шовкова промисловість пов'язана з виробництвом хімічних волокон, які майже повністю витіснили природний шовк-сирець. Вона виробляє 20,5% усіх тканин України. Шовкова промисловість зосереджена у Києві і Черкасах, де випускають тканини із штучного і синтетичного волокон, у Луганську - меланжеві шовкові тканини. Спеціалізовані фабрики Києва і Лисичанська виготовляють шовкові тканини технічного призначення.

Лляна промисловість розвинулася в Україні за радянський період. Вона випускає 7,3% тканин країни на Рівненському і Житомирському льонокомбінатах, Коростенській і Марчихіно-Будській (Житомирська обл) фабриках. Підприємства повністю забезпечені власним льоноволокном. Частину льоноволокна вивозять за межі країни[3].

Ще одним важливим напрямом має стати підвищення якісних показників продукції текстильної промисловості, яка має відповідати сучасним споживчим вимогам. Це сприятиме не тільки підвищенню конкурентоспроможності продукції, але й більш повному задоволенню потреб споживачів.

Список використаної літератури:

1. Іщук, С. О., Созанський, Л. Й. (2020). Проблеми та особливості розвитку легкої промисловості в Україні: статистичний порівняльний аналіз із країнами Євросоюзу. Статистика України, 1, 42-50. DOI: https://doi 10.31767/su.1(88)2020.01.05 (дата звернення 01.10.2021).

2. Кіндзерський Ю.В. (2013). Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ, 536 с.

3. Лабурцева О. І. (2006). Маркетингові дослідження українського ринку текстильних виробів: сучасний стан, проблеми, перспективи. К. : Вища школа, 51 с.

Турянчик Ю.В.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»,
Ліба Н.С.,
д-р екон. наук, , професор, професор кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ЕТАПИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

На сьогоднішній день все більшої актуальності набуває питання визначення шляхів повоєнного відновлення України та варіантів формування та використання відповідних фінансових ресурсів. В цьому контексті, теза про необхідність посилення інвестиційної активності суб'єктів підприємництва в кризових умовах можна визначити як одну з найбільш вагомих та таких, що потребує глибокого та ґрунтовного дослідження. Загалом інвестиційна складова відбудови економіки країни повинна бути спрямована на пошук варіантів не просто механічного повернення до довоєнного стану, а зорієнтована на її повноцінну розбудову та посилення конкурентних переваг в умовах поглиблення інтеграції до Європейського співтовариства на засадах сталого розвитку.

В окремих регіонах України вже набуто практичний досвід у вирішенні локальних та регіональних ринкових проблем за рахунок посилення інвестиційної активності суб'єктів підприємництва. Обґрунтовано, що надія на відновлення економіки країни після переможного завершення військового конфлікту на принципах посилення інвестиційної активності суб'єктів підприємництва є цілком реальною.

Держава має контролювати цільове використанням бюджетних коштів; визначати склад, ставки, порядок та терміни сплати податків, що надходять до регіонального бюджету; сприяти в виділенні земельних ділянок й виробничих майданчиків суб'єктам інвестиційної діяльності; надавати допомогу в оформленні прав власності; сприяти вирішенню спірних питань, які виникають в ході реалізації інвестиційних проектів.

На наш погляд, в загальному вигляді інвестиційну діяльність суб'єктів підприємництва можна визначити як етапи руху інвестицій в різних формах і на різних рівнях, що виражає відносини, що виникають між його учасниками при формуванні та використанні інвестиційних ресурсів (рис. 1).

Рис. 1. Етапи інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва

Джерело: сформовано авторами

На першому і другому етапах необхідно визначити мету і напрям інвестиційної діяльності. Метою інвестиційної діяльності є або отримання прибутку, або отримання соціального і екологічного ефекту, а в ідеалі – поєднання цих цілей.

Отже, інвестиційна діяльність суб'єктів підприємництва – це процес, який протікає в єдиній макроекономічній системі, пов'язаний з багатьма іншими інтегрованими в єдиний простір економічними підсистемами, і визначений як система відносин метою якої є забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Федів Є.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Герасимов В.В.,
канд. фіз.-мат.наук, доцент кафедри інженерії,
технологій та професійної освіти
Мукачівського державного університету

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

Сьогодні в Україні більшість підприємств текстильної промисловості та її сировинної бази через військові дії та різкий спад економіки знаходяться у скрутному становищі, яке характеризується зниженням обсягів виробництва, збитковістю, втратою робочих місць тисячами робітників.

Маючи великий промисловий, технологічний, кадровий та науковий потенціал, галузь знаходиться в стадії регресу, вихід з якої ускладнюється дією численних об'єктивних і суб'єктивних чинників, серед яких найвагомішими є: занепад сировинної бази, нестача фінансових ресурсів, недосконаліть технологій, військові дії, недостатня підтримка держави тощо[1].

Вирішення питань структурної модернізації легкої промисловості загалом та текстильної, як її складової, зокрема, передбачає посилення інституційної спроможності держави в руслі розробки та реалізації заходів щодо захисту вітчизняного виробника, боротьбі з контрафактною і контрабандною продукцією, використання субсидій, лізингових схем, інвестиційних фондів, розвитку приватно-державного партнерства. Сучасний бізнес діє в мінливому зовнішньому середовищі[2]:

- посилюється конкуренція, яка має глобальний характер;
- виникають нові технології;
- поглиблюється тенденція скорочення життєвого циклу продукції, посилюється тиск споживачів, які потребують дедалі більшої уваги до сервісу та якості;
- змінюються демографічні тенденції.

Усе це зумовлює швидке технічне оновлення виробництва, яке характеризується прискоренням заміни старої продукції новою, зростанням обсягів виробництва нових видів і типів виробів, зменшенням серійності виробництва. Кількість видів, типорозмірів виробів подвоюється приблизно кожні 5-8 років. Одночасно скорочується часовий цикл від появи винаходу до його втілення в готові вироби. Інноваційний менеджмент як система управління призначений для вирішення незадовільних ситуацій при управлінні змінами, що орієнтовані на розвиток суспільства та задоволення його потреб.

Але головною проблемою залишається несистемність і невпорядкованість перетворень, відсутність єдиного стратегічного бачення майбутнього галузі. Через невизначеність стратегічних напрямків розвитку текстильної промисловості подальше існування цієї важливої для економіки України галузі знаходиться під

загрозою. Важкий стан текстильних підприємств негативно вплинув на сировинну базу текстилю[3]. Процес відродження текстильного виробництва повинен бути забезпечений необхідною кількістю вітчизняної текстильної сировини, що дозволить забезпечити сталість розвитку, тому необхідною умовою є одночасний ріст промислового виробництва та сировинної бази.

Важливе місце у розвитку сировинної бази текстилю і текстильної промисловості займає наукова розробка проблем реформування відносин підприємств у технологічному ланцюгу виробництва текстильної продукції. Вирішення проблем сільськогосподарського виробництва текстильної сировини і текстильної промисловості потребує переосмислення теоретичних і методичних основ формування стратегії розвитку, формування принципово нового економічного механізму функціонування галузі, запровадження нових форм організації виробництва на основі поглиблення агропромислової інтеграції, удосконалення фінансових відносин, інвестиційно-інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності продукції.

Список використаної літератури:

1. Берестецька О. М. (2018). Аналіз дорожньої карти розвитку текстильної промисловості регіону як інструменту конкурентного позиціонування вглобальній економіці. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації, 3-4, 77–85.

2. Берестецька О.М. (2019). Забезпечення конкурентоспроможності підприємств текстильної промисловості. Вісник Тернопільського національногоекономічного університету: науковий журнал, 1 (91), 141–150.

3. Бойченко К. С. (2020). Розвиток підприємств легкої промисловості через призму інтегрованості. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вид. дім Гельветика», 31, 7-11.

Федорчук С.І.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»,
Реслер М.В.,
декан факультету ЕУІ, д-р. екон. наук, професор кафедри обліку і оподаткування та маркетингку,
Мукачівського державного університету

РЕГУЛЯТОРНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЛІСОВІЙ СФЕРІ

Підприємницька діяльність є складною та організованою системою розвитку через свою множинність складових, інтеракції та взаємодії між ними та включає в себе багато різних компонентів, таких як управління, фінанси, маркетинг, виробництво, ресурси та багато інших. Кожен з цих компонентів має свої власні особливості та вимоги, і їх взаємодія створює складну структуру. Підприємництво

постійно змінюється та розвивається відповідно до змін у соціальному, економічному та технологічному середовищі. Підприємництво має визначені цілі, такі як отримання прибутку, створення цінності для споживачів або вирішення конкретних проблем. Це систематичний підхід до досягнення цих цілей. Таким чином, підприємницька діяльність може бути розглянута як складна система, що включає в себе багато складових, взаємодіючих між собою, зорієнтованих на досягнення конкретних результатів що впливають на розвиток економіки та суспільства.

Лісова сфера є важливою галуззю економіки та природокористування, що охоплює управління, охорону та використання лісів. Ліси грають важливу роль у світовій біорізноманітності, в екологічному балансі та кліматичному регулюванні. Вони є джерелом деревини, яка використовується для будівництва, паперу, меблів та багатьох інших продуктів. Ліси також є важливими для відновлення водних ресурсів, фільтрації повітря та збереження ґрунту.

Підприємницька діяльність в лісовій сфері включає в себе лісокористування, виробництво і обробку деревини, відновлення лісів, а також екологічний та туристичний бізнес, пов'язаний з лісами.

Управління лісами і підприємницька діяльність в лісовій сфері вимагають узгодження між виробничими і консерваційними інтересами для збереження біорізноманітності і збалансованого використання ресурсів лісів. Багато країн мають правила і стандарти для сталого управління лісами з метою збереження цінних природних ресурсів та забезпечення довгострокової стійкості цієї галузі.

Регуляторні механізми розвитку підприємницької діяльності в лісовому господарстві важливі для забезпечення сталості та охорони лісових ресурсів, а також для стимулювання бізнесу в цій галузі. Закони та нормативи, які встановлюють вимоги до лісового використання, включаючи вирубку, відновлення лісів, охорону водних та біотичних ресурсів, екологічні стандарти та правила управління лісовими ресурсами. Вимагається, щоб підприємства, які здійснюють діяльність в лісовому господарстві, отримували ліцензії або сертифікацію, які підтверджують їхню здатність ведення бізнесу відповідно до нормативів та стандартів сталого лісового управління.

Податкові пільги, субсидії, гранти та інші фінансові механізми можуть сприяти розвитку підприємництва в лісовому господарстві, зокрема шляхом стимулювання інвестицій у стале лісове виробництво та відновлення. Розроблення та впровадження планів зі сталого лісового управління, які включають в себе визначення оптимального відношення між лісозаготівлею та відновленням лісів. Системи моніторингу, обліку та звітності щодо використання лісових ресурсів можуть допомагати контролювати дотримання правил та стандартів.

Важливо сприяти діалозі між різними стейкхолдерами, включаючи представників місцевих спільнот, громадських організацій та підприємців для спільного прийняття рішень та вирішення проблем. Багато країн впроваджують міжнародні конвенції та угоди, такі як Конвенція про біологічне різноманіття (CBD), щоб забезпечити збереження лісових ресурсів на світовому рівні. Ці регуляторні механізми спрямовані на забезпечення сталості та відповідності

підприємницької діяльності в лісовому господарстві принципам екологічної, соціальної і економічної сталості. Кожна країна може вибирати та адаптувати механізми відповідно до своєї специфіки та потреб для стимулювання економічного розвитку через підприємництво.

Для розвитку підприємницької діяльності в лісовій сфері важливо досягнення ефективного податкового адміністрування, важливо мати прозорі та справедливі податкові системи, добре навчений персонал, доступ до сучасних технологій, а також ефективні механізми контролю та виконання податкових законів. Це сприяє створенню сприятливого підприємницького середовища, яке підтримує розвиток бізнесу та забезпечує сталість фінансової системи держави.

На основі дослідження можна розробити нові рекомендації та стратегії для органів місцевого самоврядування, інвесторів та підприємців щодо розвитку підприємництва, особливо в гірських регіонах. Ці рекомендації можуть включати нові ідеї для стимулювання інвестицій, збалансованого розвитку і створення умов для сталого росту територіальних громад.

Список використаної літератури:

1. Про схвалення Державної стратегії управління лісами України до 2035 року URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1777-2021-%D1%80#Text
2. Економічна правда URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2023/03/8/697775/, https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/15/685777/

Шиманський Ю.Д.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Герасимов В.В.
канд. фіз.-мат.наук, доцент кафедри інженерії,
технологій та професійної освіти
Мукачівського державного університету

РИНОК ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Український ринок легкої промисловості, та його основний сегмент – цільовий ринок текстилю є неконкурентоспроможний через значну частку тіньового сектору, тривале заниження митної вартості імпорту готової продукції, недосконалу організацією торгівельних операцій в частині обліку та контролю, зниження купівельної спроможності кінцевих споживачів, які у період військових дій задовольняють більшою мірою базові потреби, а відтак зростає кінцевий попит на продукцію секонд-хенду. Тому виробники легкої промисловості вдаються до виконання замовлень іноземних брендів, домінантно із застуванням давальницької сировини, про що свідчить висока експортноорієнтованість продукції галузі, частка якої складає понад 40 %. Військові дії та спад в економіці негативно вплинули на

кон’юнктуру ринку легкої промисловості, для якої доцільно виділити таке [1]:

· властива для переважної кількості підприємств легкої промисловості застаріла технологічна база виробництва та недостатній рівень технічного оснащення виробництва;

· скорочення сукупного попиту та обсягів виробництва продукції на цільових сегментах українського ринку легкої промисловості через звернення споживачів до забезпечення базових потреб у період пандемії з одного боку, та домінування на українському ринку легкої промисловості України дешевих товарів імпортного виробництва – з другого;

· подальша консолідація учасників українського ринку легкої промисловості та вихід з ринку слабких контрагентів через їх низьку платоспроможність та низьку продуктивність праці в галузі.

Це призвело до відставання темпів зростання кількості підприємств промисловості та спричинило наявність дефіциту висококваліфікованих кадрів, в тому числі через низький рівень оплати праці а також[2]:

· висока залежність українських підприємств легкої промисловості від світових цін на сировину та матеріали через значну імпортозалежність та обмежений вибір сировини високої якості;

· використання переваг цифровізації суспільних сфер життя та вітчизняної економіки, яка дозволяє запропонувати кінцевому споживачу широкий асортимент товарів з цільових сегментів легкої промисловості із застосуванням безконтактної доставки товарів додому;

· значна частка тіньового сектору на внутрішньому ринку легкої промисловості;

· збереження швидкої окупності інвестицій завдяки коротким виробничим циклам та строкам реалізації продукції, низькій енергоємності виробництва (до 4 % виробничих витрат); широкому асортименту продукції, акцептованого до потреб споживачів, можливостей звернення до постачання локальних сировинних ресурсів, здатності до потенційного розширення меж ринку легкої промисловості завдяки низьким бар’єрам входу в галузь[3];

· збереження високого потенціалу технологічних інновацій в галузі шляхом комбінаторики різного роду ресурсів, технології, організаційних нововведень тощо, що дозволяють застосовувати креативні технологічні рішення за домінантної відсутності інноваційно орієнтованих посеред-ницьких організацій та мережі галузевих інноваційних структур;

· недостатня державна підтримка галузі в частині відсутності довгострокових регіональних програм розвитку галузі легкої промисловості, підтримки низького рівня інноваційної спрямованості економічних механізмів стимулювання (до прикладу, оподаткування, кредитування, квотування в сфері зовнішньо економічної діяльності, тарифікації працівників, страхування, ліцензування діяльності тощо).

Вважаємо за доцільне за сприяння держави, запровадження системи обліку у гуртовороздрібній мережі з допомогою електронних засобів реєстрації розрахункових операцій, а також сприяння в частині розробки систем

стандартизації та сертифікації товарів відповідно до ДСТУ та стандартів ЄС, здійснення санітарно-гігієнічного контролю якості вживаної продукції, що постачається з-за кордону. Потенціал розвитку ринку легкої промисловості слід реалізувати в частині забезпечення конкурентоспроможності української продукції: шляхом підвищення якості сировинного імпорту, удосконалення структури виробництва із врахуванням інноваційного потенціалу галузі та перспектив розширення місткості ринку легкої промисловості, шляхом формування промислових технопарків, кластерів, вертикально – інтегрованих структур із залученням представників середнього та малого бізнесу, як найбільш адаптивних до кон'юнктури ринку легкої промисловості, а також удосконалення логістичних ланцюгів створення доданої вартості, мережі гуртової та фірмової торгівлі, зміцнення маркетингових та логістичних відділів підприємств легкої промисловості.

Список використаної літератури:

1. Тарасенко І. О. (2010). Сталий розвиток підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика: [монографія]. К.:КНУТД, 390 с.

2. Кіндзерський Ю.В. (2013). Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ, 536 с.

3. Заріцька, Н.М.. Структурно-динамічний аналіз сучасного стану розвитку легкої промисловості України. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки, 127- 139. DOI: https:// doi 10.33111.E&E.2019.42.ZaritskyaN (дата звернення 01.10.2021).

Яхимець Ю.М.,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

СИТУАЦІЙНІ УМОВИ КОРЕГУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

Процес інвестування відіграє одну із провідних ролей у національній економіці будь-якої країни та визначає економічне зростання держави, зайнятість населення і формує істотний базис, на котрому загалом грунтується економічний розвиток суспільства. Прагнення до відкритості економіки, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, завоювання довіри на світовому ринку, участі у міжнародному фінансовому обміні зумовлює необхідність створення умов залучення іноземних інвестицій. Для характеристики інвестиційних процесів у економічній науці і практиці останніми роками широко застосовується така економічна категорія, як інвестиційна привабливість, котра представляє сукупність різних об'єктивних ознак, властивостей, коштів, можливостей економічної системи, що зумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції. Слід зазначити, що базовою характеристикою інвестиційної привабливості країни є інвестиційний потенціал –

здатність до отримання максимально можливого обсягу інвестиційної складової валового внутрішнього продукту, що реалізується у вигляді використання інвестиційних факторів економічного зростання [3, с. 24].

Сучасний світовий ринок іноземних інвестицій - це висококонкурентний ринок інвесторів, на якому країни-реципієнти (серед них не тільки країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою, але й економічно розвинені держави) ведуть серйозну конкурентну боротьбу за залучення іноземного капіталу в національну економіку шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату та лібералізації режиму для іноземних інвесторів. У зв'язку з цим абсолютно необхідне зміцнення позицій України та підвищення її конкурентоспроможності як країни-реципієнта на міжнародному ринку капіталу. Підвищення інвестиційної привабливості території сприяє додатковому припливу капіталу, економічному підйому економіки країни. Інвестор, обираючи проект для вкладення своїх фінансових ресурсів, як правило, керується такими певними показниками, як інвестиційний потенціал та рівень інвестиційного ризику, котрі визначають інвестиційну привабливість країни [1, с. 35].

Для пошуку шляхів покращення інвестиційного клімату в національній економіці слід проводити постійний інвестиційний моніторинг, котрий надає можливість оцінити в динаміці обрані показники, які можна порівняти з міжнародними рейтингами, котрі дозволяють охарактеризувати зміни інвестиційного клімату, а також здійснити порівняльний аналіз конкурентної позиції країни щодо залучення ПІІ. Головною метою моніторингу є коригування умов інвестиційного клімату, спрямоване на активізацію залучення іноземних інвестицій та підвищення їхньої результативності. Окрім того, моніторинг дозволяє забезпечити відповідні організації інформаційною базою, необхідною для розробки заходів щодо стимулювання та регулювання ПІІ; прозорість та послідовність змін інвестиційного клімату; підвищити довіру іноземних інвесторів до умов інвестиційної діяльності внаслідок зниження ризиків інвестування. Оскільки моніторинг інвестиційного клімату здійснюється за допомогою аналізу міжнародних рейтингів та порівняльних досліджень, а також на основі даних соціологічного опитування керівників комерційних організацій з іноземними інвестиціями та представництв, то саме на основі отриманих даних можуть бути виокремлені проблеми, пов'язані з процесом залучення ПІІ до національної економіки, до яких можна віднести наступні [2, с. 68]:

- державне втручання в економічні процеси, обмеження дій ринкових механізмів, консерватизм галузевих органів держуправління, непрозорість для інвесторів процедури прийняття держорганами управлінських рішень, високі соціальні нормативи реалізації інвестиційних проектів, що багаторазово збільшують терміни їх окупності, що і зумовлює наявність відчуття ризику вкладання коштів національні підприємства;

- домінування державного сектора економіки; відсутність рівних конкурентних умов для всіх учасників ринку, дискримінація щодо суб'єктів господарювання приватної форми власності; дискримінація у питаннях цін на сировину, плати за оренду, субсидування, нав'язування іноземному інвестору

додаткових умов інвестування, у тому числі соціального характеру;

- фактори організаційно-технічного та комунікаційного характеру, серед яких затягування строків прийняття рішення уповноваженими держорганами, швидкість та якість реагування органів держуправління, концернів, підприємств на запити, пов'язані зі зверненнями та пропозиціями іноземних компаній, відсутність повноцінної реалізації принципу «единого вікна» щодо іноземних інвесторів.

Поліпшення інвестиційного клімату і, як наслідок, збільшення припливу ПІІ в країну можливе при проведенні постійного моніторингу інвестиційного клімату та політики залучення ПІІ в таких напрямах, як оцінка потенціалу залучення ПІІ за допомогою відстеження конкурентної позиції держави із залучення ПІІ, моніторингу конкурентоспроможних галузей у національній та світовій економіці та можливостей їх розвитку за допомогою ПІІ, а також вибору потенційних країн-інвесторів за принципом їхнього лідерства в міжнародно-спеціалізованих галузях.

Список використаної літератури:

1. Мордань Е.Ю., Гуща А.В. Інвестиційний клімат України та шляхи його поліпшення. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід № 17/2017. С. 33-38.

2. Мошляк І.О.Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення. Вчені записки Університету «КРОК» №2 (54), 2019. – С.65-71.

3. Приходько І.В., Дацишин Д.Н. Інвестиційний клімат України в контексті зовнішньоекономічної діяльності. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 49. – С. 23-27.

СЕКЦІЯ 4.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Бора Н.Ю.,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Бойко Ю.В.
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр», спеціальності 073 «Менеджмент», Мукачівського державного університету

ВПЛИВ БРЕНДУ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ЗМІСТУ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ

З урахуванням непростих умов, що склалися в Україні, включаючи військові дії та падіння економічних показників в цілому, роль бренду в маркетинговій стратегії набуває особливого значення. Бренд може слугувати не лише якорем для лояльності споживачів у часи невизначеності, але й як засобом забезпечення стійкості бізнесу. Він допомагає підприємствам адаптуватися до змін, зберігаючи свою конкурентоспроможність та визнання на ринку.

Створення конкурентоспроможного бренду – один із основних напрямів маркетингової діяльності сучасних підприємств. Великі світові компанії, які свого часу успішно витримали конкуренцію на ринку та стали лідерами у своїй галузі завдяки вдало побудованій стратегії щодо створення власного бренду.

Обґрунтування теоретичних засад та формування на їх основі ключових практичних положень щодо процесу розвитку бренду підприємства задля підвищення ефективності маркетингової стратегії підприємства. Маркетингова стратегія – це довгострокова програма маркетингової діяльності фірми на цільових ринках для досягнення маркетингових цілей, яка визначає принципові рішення зі створення стійких конкурентних переваг [1].

Проаналізувавши наукові роботи українських та закордонних науковців в напрямку стратегічного маркетингу, ми віднайшли недооцінювання ролі бренду при формуванні та оптимізації маркетингової стратегії. Переважна більшість підприємств задовольняє потреби та запити споживачів з допомогою виробництва і продажу товару, відповідно, товар розглядається як центральний елемент маркетингової стратегії [2].

Потужний бренд відіграє ключову роль у формуванні стратегії підприємства, особливо в умовах кризи. Він може бути використаний як інструмент для подолання викликів, пов'язаних з релокацією бізнесу, зміною споживчих уподобань та потреби в цифровій трансформації. Інноваційні підходи до маркетингу, такі як цифровий маркетинг та соціальні медіа, можуть використовуватися для підтримки бренду, збільшення його видимості та забезпечення зв'язку зі споживачами, що є критично важливим у часи кризи.

За умов високої конкуренції на внутрішньому ринку та високої активності з боку ТНК, українські компанії повинні акцентувати увагу на формування іміджу власних торгових марок та побудову потужного бренду. Це забезпечить компанії лояльність покупців, перешкоджатиме реалізації агресивних задумів конкурентів [2]. Тому створення успішної товарної марки – ключове питання формування і реалізації сучасної маркетингової стратегії. Брендинг відкриває нову еру маркетингу. За словами Ф. Котлера: «мистецтво маркетингу багато в чому є мистецтвом створення бренду».

Аналіз праць провідних дослідників з теорії та практики управління торговими марками показує, що всі вони під терміном brand мають на увазі сильну торгову марку, яка має своїх переконаних покупців-прихильників, несе в собі додану вартість, сама є засобом створення доданої вартості. Аналізуючи еволюцію змістовної частини маркетингової стратегії, можна стверджувати, що на відміну від індустріальної епохи, коли центральним елементом комплексу маркетингу був товар, а маркетингова стратегія, по суті, була стратегією товарного виробництва, в постіндустріальну епоху відбувся зсув маркетингових зусиль на формуванні ідеї, цінності і стилю життя, які сконцентровані в бренді.

Відповідно змінювалася сутність маркетингової стратегії підприємства, якщо в першому випадку вона була направлена передусім на товар, його якість, асортимент, на ціну, збут і просування, а бренд, фігурував лише як марочна назва товару, засіб ідентифікації, то в другому всі елементи комплексу маркетингу підлеглі задачі створення сильного бренда. Сьогодні саме бренд, як центральний об'єкт маркетингової стратегії, є визначаючим відносно формування товарної, цінової, комунікативної і політики розподілу.

Маркетингова стратегія вже не супроводжує товар і не супроводжує бренд, а розвиває останній, формує комплекс тактичних маркетингових рішень, що збільшують силу бренду. Використання брендингу у формуванні та реалізації конкурентного потенціалу підприємства припускає розробку комплексу заходів, спрямованих на збільшення сили бренду, оптимізацію розширення торгових марок підприємства, кінцевим результатом чого є максимізація прибутку, збільшення часток на освоєних ринках, захоплення нових ринків і збільшення загальних об'ємів продажів.

Враховуючи поточну ситуацію в Україні, брендинг може стати ключовим елементом для забезпечення довгострокової виживаності та успіху підприємств. Сильний бренд сприяє побудові довірливих відносин зі споживачами, що є надзвичайно важливим у непрості часи. Рекомендується інтегрувати стратегії брендінгу в загальну маркетингову стратегію, зосереджуючись на гнучкості, інноваціях та активному залученні клієнтів через різні канали комунікації. Такий підхід допоможе підприємствам не тільки вижити в умовах кризи, але й створити міцний фундамент для майбутнього розвитку.

Список використаної літератури:

1. Зозульов О.В, Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів./ Зозульов О.В, Писаренко Н.Л. -К.: Знання-Пресс, 2004. – 199 с.
51

2. Ткаченко В. Г. Основы маркетинговой деятельности фирмы: учеб. пособие / В. Г. Ткаченко, Н. В. Брагинец, В. И. Богачев – Луганск : Книжк. світ, 2000. – 236 с

3. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сон- дерс, В. Вонг.

Волкова А.О.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 053 «Економіка»,
Бора Н.Ю.,
ст. викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету.

СУЧАСНІ ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГУ

У сучасному світі цифрові технології відіграють важливу роль у розвитку маркетингу. Швидкість змін та здатність цифрових технологій дають можливість трансформувати спосіб взаємодії брендів зі споживачами. Використовуючи аналітику, штучний інтелект, автоматизацію та персоналізацію, компанії можуть не лише краще розуміти свою аудиторію, але й адаптувати свої маркетингові стратегії до потреб та вподобань споживачів, надаючи їм унікальний досвід.

Сучасні технології відіграють вирішальну роль у стратегіях маркетингу, забезпечуючи більш глибоке розуміння споживачів через аналітику, штучний інтелект та персоналізацію. Використання SEO виявляється в створенні якісного контенту та застосуванні стратегій оптимізації для покращення видимості в Інтернеті. Це охоплює три ключові напрямки: оптимізацію на персональній сторінці в соціальних медіа, зовнішню оптимізацію та технічну підтримку, які спільно сприяють покращенню рейтингу та взаємодії з пошуковими системами та аудиторією. Відмінна якість цифрового контенту є ключовою для привертання уваги в Інтернеті, а також для поліпшення позицій у пошукових системах. [1]

Здатність технологій адаптуватися до змін у вимогах споживачів та розвиток інструментів цифрового маркетингу, включаючи SEO, відкривають нові можливості для компаній просувати свої продукти та послуги. Зрозуміння та впровадження найкращих практик SEO виступає вирішальним чинником для підвищення рейтингу та видимості в Інтернеті, що забезпечує більш високий рівень конкурентоспроможності та можливість привернути нових клієнтів через пошукові системи.

Штучний інтелект у маркетингу разом з генеративними моделями, такими як OpenAI GPT-3, GPT-4 та Jarvis.ai, перетворює та вдосконалює стратегії маркетингу. Ці технології дозволяють автоматизувати створення персоналізованого контенту, підвищуючи якість взаємодії з клієнтами через індивідуальний підхід та аналіз даних. Вони спрощують створення чат-ботів для реального спілкування з

клієнтами, сприяючи прогнозуванню їхніх потреб для більш ефективних пропозицій товарів і послуг.

Задля успішного використання генеративних моделей у маркетингу, важливо збалансувати автоматизацію та контроль, комбінуючи творчість з технологічними можливостями. Ці технології можуть революціонізувати взаємодію зі споживачами, проте ризики, такі як витрати на навчання моделей та етичні питання, потребують уважного розгляду. З майбутнім розвитком штучного інтелекту та генеративних моделей, маркетологи мають готуватися до посилення уваги до етичних питань та постійно збалансовувати інновації з соціальною відповідальністю для успішного задоволення потреб клієнтів у змінному технологічному середовищі.[2]

Отже, розвиток цифрових технологій і використання штучного інтелекту в маркетингу позначають суттєві зміни у стратегіях взаємодії брендів зі споживачами. Використання аналітики та персоналізації контенту через SEO підвищує рівень розуміння аудиторії та позиціонує компанії на ринку через підвищення видимості в мережі. Додатково, штучний інтелект, зокрема генеративні моделі, такі як OpenAI GPT-3, Bard та Jarvis.ai, привносять автоматизацію та персоналізацію в маркетинг, проте вимагають уваги до етичних питань та балансу між інноваціями та соціальною відповідальністю для успішного задоволення потреб сучасних клієнтів у швидкозмінному технологічному середовищі.

Список використаної літератури:

1. SEO в сфері цифрового маркетингу [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://webbookstudio.com/ua/articles/seo-in-the-field-of-digital-marketing/

2. Штучний інтелект у маркетингу: переваги та ризики використання генеративних моделей для створення контенту та поліпшення взаємодії з клієнтами [електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cases.media/article/shtuchnii-intelekt-u-marketingu-perevagi-ta-riziki-vikoristannya-generativnikh-modelei-dlya-stvorennya-kontentu-ta-polipshennya-vzayemodiyi-z-kliyentami

Гаврилець О.В.
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
Дочинець Н.М.
канд. екон. наук доцент кафедри
сучасних інформаційних технологій та веб-дизайну
Закарпатська академія мистецтв
Кампо Г.М.
канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРОБІЗНЕСУ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКРУЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Однією з основних передумов успішного функціонування вітчизняних підприємств різних сфер економіки, фундаментом їх конкурентоспроможності та подальшого розвитку є інноваційний розвиток та маркетингова концепція господарювання. Не виключенням є і агропромисловий комплекс, адже широке впровадження інновацій в усіх напрямах діяльності підприємств даного комплексу сприяє:

— зростанню продуктивності праці;
— економії трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів;
— скороченню витрат і зниженню собівартості аграрно-продовольчої продукції;
— нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва;
— підвищенню якості продукції агрокомплексу тощо.

Звідси, інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України виступає важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності галузі та виживання в умовах воєнного стану. Обмежена кількість обігових коштів, проблеми логістичного змісту, зменшення вартості зернових й олійних на світовому ринку, зростання цін на виробничі ресурси, постійні обстріли критично важливої для експорту інфраструктури — це все нові реалії українського агропромислового сектору економіки, пристосування до яких залишається важливою умовою виживання даний період господарювання.

Однак, враховуючи не прості умови функціонування підприємств галузі та особливості формування та розвитку інноваційного процесу на таких підприємствах, можна відмітити деякі здобутки в напрямку їх інноваційно-інтеграційного поступу. До таких новацій можемо віднести [1]:

1) цифровізацію і глобалізацію української агросфери через запуск першої української агроплатформи - маркетплейс Гленділ, спрямовану забезпечення доступу для кожного фермера України доступ до міжнародної торгівлі, пошуку оптимальних цін та нових покупців за кордоном;

2) створення невеликого безпілотного апарату типу «літаюче крило» під

назвою «Скіф», який дозволяє за один виліт охопити територію в 1000 га і вказати агрономам на проблемні ділянки;

3) розробка сучасних технологій точного висіву - проект сівалки, яка розподіляє насіння в грядці на відстані, необхідній для тієї чи іншої культури, що дозволить максимально ефективно використовувати насіння і землю;

4) розробка унікальної установки для виробництва добрив - експериментальна модель змішувача-аератора МЗА-3, який буде виробляти добрива шляхом біотермічної ферментації;

5) "розумна" теплиця - система управління, яка сама контролює температуру, освітлення, готує живильний розчин для рослин і управляє поливом, контроль якої ведеться з смартфона, теплиця працює автономно, без втручання людини;

6) розробка молекулярної технології визначення сорту хмелю – призначена для використання підприємствами, які займаються селекцією хмелю або його обробкою, а сама технологія дозволить виключити накопичення в хмелі зайвого рослинного матеріалу;

7) винахід «Датчики Craft Scanner» - розроблені для контролю глибини обробки ґрунту, що дозволяє відстежувати глибину обробки ґрунту з будь-якої сільгосптехніки: культиваторів, сівалок, борін або плугів.

Окрім зазначених вітчизняних інновацій, на сьогодні, на агропромисловому ринку спостерігається поява великої кількості стартапів іноземних компаній, використання яких значною мірою зможе підвищити ефективність та конкурентоспроможність вітчизняних представників агроринку. З огляду на той факт, що розвиток інновацій на даному ринку відбувається більш повільно, на відміну від інших сфер, у зв’язку із наявністю живих організмів, сезонністю та підвищеними ризиками, інноваційна діяльність в секторі агропромисловості вимагає особливої уваги та підтримки з боку всіх представників ринку, в тому числі і держави.

Список використаної література:

1. Топ-10 революційних інновацій в сільському господарстві. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http: // https://elib.tsatu.edu.ua/dep/feb/ptbd_1/userfiles/_nnovats___v_s_lskomu_gospodarstv_.pptx (дата звернення 09.11.2023).

Гаврилець О.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Яковлєв М.
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 053 «Менеджмент»,
Мукачівський державний університет

РЕКЛАМА НА ВІДЕОХОСТИНГУ YOUTUBE ЯК ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Реклама на YouTube в умовах нестабільності, війни та економічних викликів в Україні вимагає гнучкості, креативності та глибокого розуміння потреб аудиторії. Ця платформа пропонує унікальні можливості для адаптації та ефективної комунікації в складних умовах, дозволяючи бізнесам зберегти та розвивати свою діяльність.

Ефективність YouTube в сучасних умовах невизначеності та великих ризиків передбачає наявність наступних переваг:

1.Широке Покриття та Доступність. YouTube як платформа має велике покриття та доступність, що дозволяє досягти широкої аудиторії навіть у періоди обмежень.

2. Використання відеоформату дозволяє більш ефективно передавати емоційні та інформативні повідомлення.

3. Активна взаємодія з цільовою аудиторією:

Можливість взаємодії з аудиторією через коментарі, лайки та обмін думками, що збільшує відданість та лояльність споживачів.

Використання аналітики YouTube для оцінки впливу та ефективності рекламних кампаній.

4. Релокація Бізнесів та YouTube.

YouTube як інструмент для підтримки релокації бізнесів, дозволяючи їм швидко встановити контакт з новими аудиторіями.

Використання відеореклами для демонстрації нових локацій, продуктів та послуг.

5. Адаптація до нових ринків. Створення відеоконтенту, який враховує культурні та соціальні особливості нових ринків.

Використання місцевих інфлюенсерів та культурно-релевантного контенту для залучення нових аудиторій.

YouTube щомісяця відвідує понад 2 мільярди унікальних користувачів, що підтверджує його позицію як однієї з найбільших соціальних мереж у світі. За рахунок цього платформа стала дуже привабливим інструментом для рекламодавців. Запровадження реклами на YouTube в маркетингову стратегію тепер є майже обов'язковим, незалежно від сфери діяльності чи ніші. Але для максимально ефективного використання цього каналу, важливо підібрати

оптимальний тип реклами на YouTube для конкретного товару або послуги, а також дотримуватися рекомендацій з її створення та подальшого аналізу результатів.

На платформі YouTube можна просувати товари або послуги через різні методи, серед них:

1. Оголошення In-Stream з можливістю пропуску. За даним методом відеореклама на YouTube відтворюється перед іншим відеороликами на самому YouTube, у партнерських додатках і на веб-сайтах, де вбудовані відеоролики з YouTube. Але глядач може пропустити цю рекламу, якщо він так вирішить, після перших 5 секунд з початку її відтворення. Оплата за рекламу залежить від мети рекламної кампанії. Якщо встановлена ціна за перегляд, плату спишуть, якщо рекламне відео триває більше ніж 30 секунд або якщо глядач взаємодіє з ним. У випадку, коли ціна встановлена за покази або конверсії, оплата залежить від кількості відображень реклами.

2. Оголошення In-Stream без можливості пропуску. Йдеться про невеликі ролики тривалістю до 15 секунд. Таку рекламу в YouTube також запускають у різних місцях відео, проте пропустити її не вдасться.

3. Оголошення Video Discovery. Метод просування, що включає в себе рекламу відео на сторінках результатів пошуку або в списку схожих відео, відомий як "Video Discovery". Цей метод підходить для тих, хто бажає збільшити популярність певного відеоролика на платформі.

4. Оголошення Masthead. Реклама вгорі головної сторінки на відеохостингу, відома як "masthead" або "промо-блок". Цей варіант реклами підійде великим рекламодавцям, які прагнуть розширити свій вплив. Використання цих видів відеооголошень можливе лише через торговельного представника Google, а оплата за розміщення реклами здійснюється за однією з двох схем: фіксована ціна за день або за тисячу показів.

5. Адаптивні медійні оголошення. Просування за допомогою адаптивної реклами на YouTube передбачає її показ у медійній мережі. Оголошення формуються на основі наданих компонентів, таких як логотип, заголовки, зображення, відеоролики та описи, а їх зовнішній вигляд і розмір автоматично адаптуються до доступних рекламних місць.

6. Поширення блогінгу як культурного явища призвело до появи нових методів просування товарів та послуг. Дедалі більше рекламодавців прагнуть співпрацювати з популярними блогерами, тим самим збільшуючи кількість потенційних клієнтів. Є кілька типів колаборації із блогерами у питаннях реклами, зокрема:

- Продакт-плейсмент
- Інтеграція або нативна реклама
- Ексклюзивний ролик
- Амбасадорство
- Рекламна вставка

Просування бренду, товарів або послуг через відеохостинг YouTube має ряд плюсів:

- Прямий зв'язок з аудиторією. Реклама на YouTube дозволяє відверто та у неформальному форматі представляти товари та послуги глядачам. Це дозволяє спілкуватися з клієнтами на їхньому рівні у комфортній для них обстановці.
- Спрямоване до цільових аудиторій. Правильно налаштована реклама дозволяє дотягнутися саме до тих груп людей, які мають найбільший інтерес до вашої продукції.
- Зручний аналіз ефективності. Завдяки обліковому запису Google Ads можна відстежувати кількість переглядів реклами та контролювати рекламний бюджет. Крім того, на YouTube доступна власна система аналітики, що дозволяє отримувати детальні дані про ефективність реклами.

Недоліки просування на YouTube майже ідентичні з недоліками більшості платної реклами:

- Можливість створення негативного сприйняття. Часті покази реклами можуть викликати негативні емоції серед глядачів, оскільки сприймаються як нав'язливі.
- Високі витрати. Для просування товарів чи послуг через відеоролики необхідний значний бюджет. Це може бути несуперечливим для невеликих компаній або підприємств з обмеженими ресурсами.

Ці недоліки є загальними для більшості платних форм реклами і не є специфічними лише для YouTube.

Отже, реклама на YouTube - must have, оскільки кількість користувачів платформи щороку зростає, перетворюючи його на масштабний медіа-канал. Для будь-якого бізнесу оптимальним буде познайомитися з кожним інструментом та виміряти його успішність. Лише так можна знайти найбільш виграшний варіант у своїй ніші та ефективно досягати поставлених бізнес-цілей надалі.

Список використаної літератури:

1.Ольга Коцофане. Види реклами на YouTube: опис, плюси і мінуси. – Режим доступу: https://web-promo.ua/ua/blog/vidy-reklamy-na-youtube-opisanie-plyusy-i-minusy

2. Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи: міжнародна колективна монографія / [редколегія, голова – д-р екон. наук, В.В.Небрат]; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані.

Горват О.І.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Феєр О.В.
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та управління
економічними процесу та туризму,
Мукачівського державного університету

КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ

Конкурентна стратегія підприємства - це план або набір дій, які визначають, як підприємство збирається конкурувати на ринку, щоб здобути перевагу над іншими гравцями.

До основних компонентів конкурентної стратегії відносять позиціонування, сегментація ринку, конкурентна перевага, способи конкуренції, розробка маркетингового плану, моніторинг та адаптація.

Позиціонування передбачає, що підприємство повинно визначити своє місце на ринку і як воно бажає бути сприйняте споживачами. Це може включати в себе визначення цільової аудиторії, унікальних характеристик продукту або послуги та створення бренду, що відповідає цьому позиціонуванню. Сегментація ринку включає визначення різних сегментів ринку, на які спрямована продукція, і адаптація стратегії для кожної з них. Це сприяє тому, що продукція відповідає потребам і очікуванням різних груп споживачів. Щодо конкурентної переваги, то підприємство повинно сформувати такий набір конкурентних переваг (низька ціна, якість продукту, інновації, обслуговування клієнтів або брендування), який забезпечить йому кращі позиції на ринку. Підприємство повинно вирішити, як воно планує конкурувати, тобто способи конкуренції. Це може бути концентрація на низьких цінах, диференціація продукції, фокус на якості або інші підходи. При

розробці маркетингового плану необхідно врахувати як буде просуватися продукція, які канали продажу використовуватимуться, як взаємодіяти зі споживачами і як буде використовуватися реклама та маркетингові акції. Після впровадження конкурентної стратегії, підприємство повинно постійно моніторити ринок, конкурентів і внутрішній стан підприємства, а також готуватися до адаптації стратегії відповідно до змін в умовах ринку.

Конкурентна стратегія підприємства повинна бути унікальною і відповідати його цілям, ресурсам і конкретному ринковому середовищу. Вона повинна визначати, як підприємство має намір досягти своїх конкурентних переваг і забезпечити стійкий успіх на ринку. Загалом, конкурентна стратегія і конкурентні переваги спільно визначають, як підприємство планує конкурувати на ринку, як воно планує створювати унікальність і якими шляхами воно планує забезпечити стійкий успіх у конкурентному середовищі.

Літинська В.А.
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу,
Хмельницького національного університету

МАРКЕТИНГОВА АНАЛІТИКА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Сучасність характеризується стратегічним значенням питання інформаційно-аналітичного забезпечення ухвалення управлінських та маркетингових рішень в умовах динамічного ринкового середовища. Йдеться, передусім, про зменшення ступеня його невизначеності та ризикованості у контексті необхідності прийняття рішень різного рівня важливості, терміновості і складності. Вирішити таке завдання можливо завдяки системному використанню маркетингового аналітичного інструментарію.

Аналітика ринку – це процес збору, аналізу та інтерпретації даних про конкретний ринок або галузь для розуміння його поточного стану та передбачення майбутніх тенденцій. Цей процес допомагає бізнесам, інвесторам та іншим учасникам ринку приймати обґрунтовані рішення щодо стратегій, ресурсів та ризиків [1, с. 87].

Розуміння своєї цільової аудиторії — це один із перших вирішальних кроків до успіху в бізнесі. Щоб бути впевненим у правильності визначення цільової аудиторії, потрібно провести аналіз ринку. Це досить трудомісткий процес.

Основні етапи аналітики ринку включають [2, с. 112]:

1. Збір інформації: Аналітика ринку починається зі збору великої кількості даних, які можуть включати статистичні дані, звіти компаній, відгуки споживачів, соціальні медіа, тенденції в галузі та інше.

2. Аналіз даних: Отримані дані обробляються та аналізуються для визначення ключових показників, тенденцій і залежностей. Зазвичай використовуються статистичні методи, моделі і програмні інструменти для цього.

3. Оцінка конкурентоспроможності: Аналізуються конкуренти на ринку, їхня стратегія, позиціонування та сильні та слабкі сторони. Це допомагає визначити можливості та загрози для вашого бізнесу.

4. Прогнозування та розробка стратегій: На основі аналізу даних розробляються стратегії і плани, які допомагають бізнесу адаптуватися до змін на ринку та досягати своїх цілей.

5. Моніторинг та оновлення: Ринкова аналітика є постійним процесом, і вона повинна оновлюватися на регулярній основі для врахування нових даних та змін на ринку.

Аналіз ринку допомагає зменшити ризики, виявити нові тенденції для розвитку бізнесу та збільшити доходи

Аналізувати ринок краще щороку. Детальний аналіз ринку має бути частиною бізнес-плану, оскільки він дає більше розуміння аудиторії та конкуренції, завдяки чому можна сформувати більш точну та результативну стратегію для компанії.

Аналітика місткості ринку – це процес вивчення і оцінки розміру та потенційного обсягу ринку для певного продукту, послуги чи галузі бізнесу. Цей

аналіз допомагає підприємствам приймати стратегічні рішення щодо введення нових товарів на ринок, розширення або реорганізації діяльності.

Маркетинговий аналіз місткості ринку включає [3, с. 217]:

1. Збір інформації. Збір всіх доступних даних про ринок, такі як статистика, звіти, дослідження ринку, інтерв'ю зі споживачами і конкурентами.

2. Сегментація ринку. Розділення ринку на підгрупи або сегменти на основі спільних характеристик споживачів, таких як вік, стать, рівень доходів, географічне розташування і т. д.

3. Оцінка розміру ринку. Визначення кількості потенційних споживачів в кожному сегменті ринку і розрахунок загального обсягу ринку.

4. Аналіз конкурентів. Дослідження конкурентного середовища, включаючи існуючих конкурентів, їхні продукти і стратегії, а також можливих нових гравців.

5. Прогноз росту. Оцінка потенційного росту ринку в майбутньому на основі тенденцій і факторів впливу.

6. Оцінка можливостей. Визначення можливостей для підприємства в даному ринковому сегменті і визначення стратегічних кроків.

7. Ризиковий аналіз. Оцінка ризиків і небезпек, пов'язаних з входженням на цей ринок, і розробка плану мінімізації ризиків.

Аналіз місткості ринку є важливим етапом в розробці бізнес-стратегії і може допомогти підприємствам приймати обґрунтовані рішення щодо розширення чи диверсифікації своєї діяльності.

Таким чином, аналізувати місткість ринку необхідно, насамперед для оцінки частки компанії, що проводить дослідження на ринку, та відстеження її змін з часом. При цьому ті самі дії слід проводити за основними конкурентами.

По-друге, аналізуючи тенденції зміни ємності, можливе прогнозування власних продажів компанії та планування виходячи з цього її маркетингової політики. Це означає, що й дослідник знає темпи приросту ємності ринку, то абсолютну її величину при цьому варіанті йому обчислювати не потрібно. Тоді краще використовувати методи непрямої оцінки рівня ємності ринку, ніж проводити дороге замовлення дослідження з її більш точному виміру.

Список використаної літератури:

1. Світвуд А. Маркетингова аналітика. Як підкріпити інтуїцію даними. Київ : Наш формат, 2019. 152 с.

2. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / Т. М. Квятко, О. В. Мандич, О. І. Сєвідова та ін. Харків : ХНТУСГ, 2020. 163 с.

3. Пилипенко О. В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : ДП «Вид. дім Персонал», 2018. 350 с.

Матвійчук С.С.
к.т.н., ст.викладач кафеддри інженерії,
технологій та професійної освіти,
Балога І.І.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Мукачівського державного університету

ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ДО БРЕНДУ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

На сьогоднішній день, у світі зареєстровано більше 10 мільйонів торговельних марок, і щорічно їх кількість збільшується. Різноманітні товари, послуги пропонуються споживачам. Індустрія моди займає значну частку обігу грошей світового ринку – брендів багато, але у них спільна мета – впевнити клієнта у доцільності витрат на нову продукцію. Світовий fashion-ринок - це великий економічний сектор, в який входять компанії, націлені на випуск одягу, взуття, аксесуарів, а також фірми, що займаються їх збутом. Сучасний світовий ринок одягу характеризується скороченням життєвого циклу товарів, прискоренням частоти оновлення асортименту, посиленням конкуренції за споживача.

Навіть відомі бренди не мають змоги реалізувати всю свою продукцію. Так, британський модний бренд Burberry знищив сумки, одяг та парфумерію за 2013-1018 роки на 90 мільйонів євро. Стратегія компанії полягає у тому, щоб не дозволити власній елітній продукції опинитися у розпродажі, і таким чином потрапити в руки покупців, що за прибутком стоять на кілька сходинок нижче за постійних клієнтів бренду. Появу одягу на таких покупцях розглядають як репутаційну втрату. Один з їх конкурентів - шведський гігант H&M щорічно знищує 12 тонн непроданого одягу [1]. Бренди приховують обсяги власних втрат, адже це свідчить про невдалу маркетингову політику та поразку в боротьбі за клієнта та його лояльність.

Лояльність споживачів - одна із вирішальних компонент, що формують конкурентні переваги підприємства і в загальному розумінні визначається як їх уподобання до продукту, послуг, сервісу, торгової марки, логотипу, зовнішнього вигляду, персоналу, системи обслуговування конкретного підприємства або бренду.

Лояльність, згідно з Д. Аакером як міра прихильності споживача до марки показує, який саме ступінь ймовірності переходу споживача на іншу марку, особливо, коли вона зазнає змін по ціновим або іншим показникам. Схильність споживача до сприйняття дій конкурентів знижується при зростанні рівня його лояльності до марки [2] Лояльні клієнти здатні платити більше, але бути впевненими, що отримають очікувану якість продукції або послуг, ніж перейти до конкурентів через більш дешеві ціни

Під час четвертої промислової революції (а ми з вами живемо саме в цей час) межі між фізичним і цифровим середовищем, раціональністю та емоціями стираються.

Компанії, які хочуть зберегти або завоювати лідерство, прагнуть вийти за рамки традиційного фокусування на функціях і перевагах. Натомість вони рухаються до більш емоційного зв'язку з усіма, хто прямо чи опосередковано дотичний до їхнього бізнесу [2] .

Змусити клієнта бути лояльним до бренду неможливо, але можна організувати роботу так, що симпатія буде природною і споживач буде впевний у власному рішенні щодо вибору бренду [3]. Теоретичний зміст лояльності розглядається як складова трьох елементів:

- довіра;
- прихильність до цінностей;
- довготермінові відносини.

Авторами ставиться за мету дослідити характеристики та вагомість різних програм лояльності для споживачів на прикладі одягу відомих брендів.

Індустрія моди – великий ринок товарів та послуг, що об'єднує мільйони фахівців для задоволення модних потреб мільярдів споживачів. Боротьба за ринок відбувається на всіх рівнях. Формування лояльності споживачів до бренду – довготривалий, витратний процес, але в результаті споживач за власним рішенням буде віддавати перевагу (витратою коштів на товар/ послугу) навіть за умови наявності кращих пропозицій на ринку. Тому лояльність споживача, особливо в сфері індустрії моди, де раціональні рішення не завжди перемагають емоційні – важливий фактор і потребує врахування при формуванні політики бренду.

Список використаної літератури:

1. https://inspired.com.ua/stream/sam-ne-gam-i-drugomu-ne-dam-chomu-modni-brendy-spalyuyut-neprodanyj-odyag/
2. https://cases.media/article/brend-marketing-ta-stvorennya-emociinogo-zv-yazku-u-v2v-segmenti
3. Кириллова К.В. Лояльність клієнтів: поняття, можливі складові, способи відновлення втраченої лояльності / К.В.Кіріллова // Економіка і управління: аналіз тенденцій та перспектив розвитку. - 2013. - № 3. - С. 55-59.
4. ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ДО БРЕНДУ В FASHION-ІНДУСТРІЇ https://FASHION-INDUSTRIYA%20-%20формування%20лояльності%20клієнтів%20до%20бренду.pdf

Матвійчук С.С.
к.т.н., ст.викладач кафеддри інженерії,
технологій та професійної освіти
Майор М.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Росул О.Р.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 182«Технології легкої промисловості»,
Мукачівського державного університету

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВЕЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Незважаючи ні на складні економічні ситуації в Україні і світі, ні на пандемії, навіть військовий стан не змінив ситуації в переліку найзатребуваніших вакансій на ринку праці Закарпаття. Професія швачки ніколи не виходить з трійки найактуальних, а частіш за все – на першій позиції щодо кількості вакансій, заявлених від роботодавців при середній зарплаті (станом на жовтень 2023 року) 9348 грн [1].

Як же виникає ситуація, що швейні підприємства не можуть вирішити кадрову проблему? Стабільна робота та виплати, забезпечення сучасними засобами праці, нормогодинами, робота в більшості в першу зміну в світлому та опалювальному приміщенні, можливість заробляти більше норми – це не змінює ситуацію з плинністю кадрів та проблемою набору персоналу.

В якості проблеми дослідження ставиться розгляд шляхів мотивації персоналу, адже формування високопродуктивного, вмотивованого, відповідального і згуртованого колективу є запорукою конкурентоспроможності швейного підприємства, стабільності рівня якості та іміджу підприємства.

Серед загальних рекомендованих принципів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства за рахунок покращення діяльності персоналу варто вибирати ті, які адресно будуть актуальні та дієві саме для категорій працівників, задіяних на конкретному виробництві (тобто перш за все доцільно проаналізувати категорії реальних або очікуваних працівників та їх мотиви до роботи). Так історично склалось, що підприємства легкої промисловості у більшості складаються з жіночого персоналу. Чоловіки переважно зайняті обслуговуванням техніки, роботою у підготовчо-розкрійних цехах та цехах волого-теплової обробки, взуттєвій, хутряній та шкіргалантерійні підгалузях. Цей факт необхідно враховувати при організації та плануванні роботи з мотивації персоналу. Види мотивацій прийнято поділяти на матеріальні (систематичне підвищення заробітної плати, премії) та нематеріальні (просування у кар'єрі, кращі умови роботи, кабінет, подяки, грамоти, медалі, спеціальні звання, навчання; підвищення кваліфікації, оплата комунікацій, обіди, путівки, транспортування на роботу).

У матеріальній мотивації трудової діяльності, як основній формі доходу працівників, заробітна плата має провідну роль. По-перше, вищий рівень заробітної плати сприяє зниженню плинності кадрів, що формує стабільний трудовий колектив.

По-друге, проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш підготовлених, досвідчених, ініціативних, орієнтованих на успіх працівників, що безперечно відобразиться на успішній діяльності підприємства [2,3].

На відміну від чоловіків, для жінок не завжди переважаючим та визначальними є матеріальні стимулювання, адже у більшості вони у своїх сім'ях мають не тільки фінансові обов'язки, а й соціальні (підтримання в ладу хазяйства, виховання дітей і т.д.).

Виявлення доцільних шляхів мотивації для підприємства можливе за тестуванням за розробленими науковцями тестами, де опитуваний по дванадцять запропонованим факторам мотивації визначає ступінь значимості кожного з них (табл.1, [2,]).

Таблиця 1

Фактори мотивації принципів організації

№	Мотиваційний фактор	Ступінь задоволеності
1	Висока заробітна плата та матеріальне заохочення	Потреба мати високу заробітну плату, матеріальні винагороди, набір пільг та надбавок
2	Комфортні фізичні умови праці	Потреба мати задовільні умови праці та комфортне зовнішнє середовище
3	Структурування роботи	Потреба мати чітко структуровану роботу, встановлені правила та дерективи її виконання
4	Соціальні контакти: на рівні легкого спілкування з широким колом людей	Потреба спілкуватися з широким колом людей, мати тісні стосунки з колегами
5	Стійкі взаємовідносини: тісні стосунки з невеликим колом людей	Потреба формувати та підтримувати довгострокові стабільні стосунки з невеликим колом коллег
6	Визнання заслуг	Потреба в тому, щоб оточуючі цінували досягнення та успіхи індивідуума
7	Прагнення до досягнень	Потреба ставити для себе складні цілі та досягати їх
8	Влада і впливовість	Прагнення керувати іншими, прагнення до конкуренції та впливовості
9	Різноманітність і зміни	Потреба в постійних змінах, бажання постійно бути готовому до дій
10	Креативність	Бажання бути постійно думаючим працівником, відкритим до нових ідей
11	Самовдосконалення	Потреба в самовдосконаленні та розвитку як особистості
12	Цікава та корисна робота	Потреба мати суспільно корисну роботу

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Зазначені заходи навряд передбачають задоволення потреб кожного працівника індивідуально, задача стоїть виявити фактори мотиваційного впливу на основну частину наявних та потенційних працівників – швачок.

Список використаної літератури:

1. Топ-10 актуальних вакансій в Закарпатті https://www.0312.ua/news/3674866/top-10-aktualnih-vakansij-v-zakarpatti

2. Чебан А.А. Ефективна система мотивації праці як елемент підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/125.pdf

3. Туровська О.Л.Мотивація працівників як один із елементів підвищення діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/184.pdf

Переста Х.Я.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 053 «Економіка»,
Бора Н.Ю.,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу.
Мукачівського державного університету

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА МАШИННЕ НАВЧАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ

У сучасному маркетинговому світі для автоматизації різних аспектів роботи маркетологів активно використовуються генеративні моделі штучного інтелекту. Вони надають можливість створювати контент і взаємодіяти з клієнтами на новому рівні. Інтеграція технологій глибокого навчання і когнітивної нейронауки дала змогу використовувати штучний інтелект для маркетингових досліджень і маркетингу.

Його можна використовувати для дослідження ринку і персоналізації контенту. Це покращує процес аналізу інформації та визначення ступеня її впливу на споживачів без додаткових витрат.

Для підвищення конкурентоспроможності та ефективності компаніям і організаціям необхідно розуміти, хто є їхніми споживачами, якими є їхні потреби, потреби, характеристики та можливості. Для цього вони використовують інтегрований штучний інтелект і когнітивний маркетинг, що дозволяє:

- виявляти незадоволені потреби клієнтів і модернізувати продукти;
- залучати більше клієнтів і збільшувати прибуток за рахунок персоналізованих підходів, вигод, пропозицій і цін;
- відстежувати часті зміни і коригування характеристик споживачів без проведення дорогих маркетингових досліджень.

Переваги генеративних моделей у маркетингу:

1. Автоматизація та персоналізація контенту: генеративні моделі підвищують ефективність маркетингових кампаній за рахунок автоматизації та персоналізації тексту, зображень, аудіо- та відеоматеріалів, спрощуючи створення різноманітного контенту, орієнтованого на різні аудиторії.
2. Поліпшення якості обслуговування клієнтів: генеративні моделі дають змогу створювати чат-боти, які обробляють запити клієнтів у режимі реального часу, підвищують якість обслуговування, скорочують час відповіді та передбачають потреби клієнтів.

Стратегії успішного використання генеративних моделей

Поєднання творчості та автоматизації: використання ШІ для вирішення рутинних завдань при збереженні людського впливу на стратегічному і творчому рівні.

Навчання та адаптація моделей: активне використання навчання з підкріпленням та інших методів для адаптації моделей до потреб бізнесу.

Враховувати інтереси аудиторії: аналізувати поведінку користувачів для створення релевантного та захопливого контенту.

Оцінювати і коригувати: регулярно аналізувати ефективність генеративної моделі і коригувати маркетингові стратегії.

До основних перспектив розвитку маркетингу і генеративних моделей відносять:

1. Технологічний прогрес: розвиток технологій дасть змогу зробити генеративну модель потужнішою та адаптувати її до потреб маркетологів.
2. Соціальна відповідальність: в умовах соціальної обізнаності маркетологи мають балансувати між інноваціями та соціальною відповідальністю.
3. Поєднання автоматизації та креативності: успішним буде поєднання автоматизації, креативності та клієнтського досвіду.

У сучасному маркетингу генеративні моделі штучного інтелекту стають ключовим інструментом для автоматизації та персоналізації контенту, що підвищує ефективність маркетингових кампаній. Штучний інтелект відіграє важливу роль у покращенні взаємодії з клієнтами, використанні глибокого навчання та когнітивної нейронауки для досліджень і персоналізації. Для успіху використання генеративних моделей, маркетологам слід поєднувати творчий підхід і автоматизацію, а також активно використовувати навчання та адаптацію моделей. Майбутнє маркетингу буде сильно залежати від розвитку технологій, врахування соціальної відповідальності та здатності поєднувати автоматизацію з креативністю та інтересами клієнтів.

Список використаної літератури:

1. Штучний інтелект у маркетингу: переваги та ризики використання генеративних моделей для створення контенту та поліпшення взаємодії з клієнтами [Електронний ресурс]/Режим доступу: https://cases.media/article/shtuchnii-intelekt-u-marketingu-perevagi-ta-riziki-vikoristannya-generativnikh-modelei-dlya-stvorennya-kontentu-ta-polipshennya-vzayemodiyi-z-kliyentami
2. Технології штучного інтелекту в маркетингу [Електронний ресурс]/Режим доступу: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/79.pdf

Русин О.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Бора Н.Ю.,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ

В умовах сьогодення: військового стану, економічними викликами, що виникли в процесі діяльності господарювання підприємств та організацій, релокації бізнесів - маркетологи та бізнесмени шукають нові інструменти для збереження та розвитку своїх компаній. Одним із таких інструментів є нейромаркетинг як інноваційний підхід, актуальність якого зростає в українському бізнесі.

Нейромаркетинг - це наука про вивчення психологічних процесів та реакцій споживачів на маркетингові впливи за допомогою методів нейрофізіології. Цей інструмент дозволяє розуміти, як споживачі сприймають рекламу, продукти і послуги на нейрофізіологічному рівні.

Українські компанії все частіше використовують нейромаркетинг для аналізу та оптимізації своїх маркетингових кампаній. Він дозволяє зрозуміти, які елементи реклами, дизайну або товару активують певні реакції у споживачів і як впливати на їхні рішення більш ефективно.

Споживачі в цих умовах можуть бути більш вимогливими та обережними у своїх рішеннях. Тому зрозуміння їхніх психологічних механізмів стає надзвичайно важливим для бізнесу.

Вітчизняні науковці трактують визначення нейромаркетингу таким чином: «нейромаркетинг - це прикладна галузь нейроекономіки та новий методологічний підхід до маркетингу, що передбачає вивчення поведінки споживачів за допомогою інструментів нейронаук. Це також сучасний вид маркетингових досліджень, який вивчає сенсорні, когнітивні та емоційні реакції споживачів на різні маркетингові стимули» [1].

Виділяють такі основні різновиди нейромаркетингу:

1. Мерчандайзинг (дія за допомогою кольору і зображень);
2. Аромамаркетинг (дія за допомогою аромату);
3. Аудіомаркетинг (дія за допомогою звуку).

Провідні світові компанії з різних галузей, зважаючи на те, як споживачі сприймають кольори та на сегменти ринку, на які вони орієнтуються, використовують кольорову ідентифікацію у своїй корпоративній символіці. Важливість кольору та його ідентифікація або поєднання також часто використовується при ребрендингу. Нові корпоративні кольори не лише стимулюють впізнаваність бренду, але й змінюють відносини між клієнтами та компаніями. У перенасиченому сегменті ринку колір також допомагає принципово

відрізнити компанію від конкурентів. Вміле використання кольорів може візуально репрезентувати компанію або її конкретний продукт.

В умовах зростаючої конкуренції ритейлери по всьому світу досягають успіху завдяки такому унікальному підходу як ароматичний маркетинг. Мета аромамаркетингу - впливати на поведінку покупців за допомогою запахів і забезпечувати позитивне сприйняття пропозиції. Так Мегамаркети Auchan у Франції наповнили свої кондитерські відділи ароматом різдвяного пудингу та шоколаду, в результаті цього заходу продажі зросли на 60%. Wallmart в США збільшив свої прибутки на 22%, розпорошуючи аромати хвої та мандарину під час різдвяного сезону покупок. BMW, British Airways, Opel і Honda навіть мають відділи зі створенння власних ароматів [1].

Ще однією складовою нейромаркетингу є звуковий дизайн, що значно сприяє збільшенню товарообігу. Проте слід вдало підбирати вид музики для кожного сегменту покупців. Повільні (приблизно 60 ударів на хвилину) мелодії, швидше за все, заохочують до імпульсивних покупок. Така музика рекомендується для магазинів середнього цінового діапазону і вище, де покупці можуть здійснювати незаплановані покупки. Енергійну музику (90-110 ударів на хвилину) краще використовувати в магазинах з низькими цінами, щоб мотивувати покупців до покупки. Увечері, коли покупців менше, краще використовувати спокійні мелодії, які заохочують людей залишатися в магазині. У жвавий час слід використовувати динамічну музику, щоб стимулювати бажання купувати в швидкому темпі [3].

Отже, нейромаркетинг сьогодні є однією з маркетингових технологій майбутнього. З точки зору маркетингу, нейромаркетинг може збільшити продажі продукції, впливаючи на споживачів. А з точки зору споживача, використання нейромаркетингу є дуже скептичним через його потенціал маніпулювання поведінкою споживачів. Подальші дослідження та використання нейромаркетингу можуть надати компаніям новий імпульс до розвитку своїх стратегій продажів.

Україна переживає складний період історії, і бізнес-середовище країни зазнає значних викликів. У таких умовах нейромаркетинг може стати сучасним інструментом маркетингу, який допоможе компаніям адаптуватися до змін та залучити споживачів більш ефективно.

Українські компанії вже використовують нейромаркетинг для покращення своїх результатів. Наприклад, вони проводять нейромаркетингові дослідження для визначення оптимальних дизайнів продуктів, рекламних матеріалів і логотипів. Також цей інструмент допомагає аналізувати споживчі відгуки та вдосконалювати товари та послуги на основі отриманих даних. Нейромаркетинг дозволяє аналізувати, які емоційні реакції викликають різні маркетингові впливи та як ці реакції можуть вплинути на рішення споживачів. Наприклад, вивчення реакцій мозку на певний рекламний контент може допомогти вибрати більш ефективну стратегію реклами в умовах війни та нестабільності.

Список використаної літератури:

1. Маркетинг [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.]; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021 - 180с.

2. Нейромаркетинг - теорія та практика впливу на підсвідомість споживача / М. Окландер, Ю. Губарєва // Економіст. - 2014. - № 11. - С. 59-62
3. Нейромаркетинг: новітні інструменти ототожнення бренду [Електронний ресурс] / А. Колесніков, Н. Шульгат // Соціально-економічні проблеми і держава. - 2011. - Вип. 2 (5).-Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11kapiob.pdf.

Садула Л.М.
канд. екон. наук, доцент
доцент кафедри менеджменту
та соціально-економічних дисциплін
Європейського університету
Кучерепа В.Є.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Європейського університету

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ «ЕКОНОМІКИ УВАГИ»

«Економіка уваги», як предмет досліджень виникла давно. З відкритих джерел мережі Інтернет відомо, що у 1997 році американський фізик і економіст Майкл Голдбахер, на конференції з цифрової економіки, стверджував, що «доходи відомих брендів зростають пропорційно до уваги, яку вони отримують». «Економіка уваги» - це концепція, за якою основним ресурсом є «увага людей до когось, до чогось тощо».

В сучасних умовах розвитку інформаційних технологій, мережі соціальних комунікацій, а також розвитку штучного інтелекту, є достатньо широкі можливості для комерційних підприємств утримувати увагу споживачів на товари чи послуги, які вони пропонують на ринок.

Слід зазначити, що обмеженість ресурсів, наявність кризових явищ у розвитку національної економіки, зниження рівня купівельної спроможності споживачів на ринку товарів і послуг, а також інші чинники впливу, дозволяють стверджувати, що «економіка уваги» - є важливою складовою успіху комерційних підприємств, у т. ч. в довгостроковому періоді.

«Економіка уваги» знаходиться у певному взаємозв'язку з організацією збутової діяльності комерційних підприємств, які пропонують на ринок товари та послуги. Ефективна діяльність комерційних підприємств передбачає збільшення обсягів продажу товарів і послуг, забезпечення високого рівня задоволення споживачів, соціальну відповідальність бізнесу тощо. Як складова маркетингової діяльності комерційних підприємств, діяльність відділу збуту характеризується наступним: якою є мета відділу збуту; у чому полягає стратегія роботи відділу збуту; якою є структура відділу збуту; який розмір відділу збуту; яка оплата праці персоналу відділу збуту тощо [1.,С.659].

Змістом стимулювання збуту, у комерційних підприємствах, є - комплекс різноманітних способів заохочення, які прискорюють або стимулюють купівлю певного товару чи послуги споживачами або підприємствами торгівлі. Комерційні підприємства пропонують для споживачів такі заохочення: розповсюдження зразків, купонів; пропозиції повернення частини вартості; зниження цін; бонуси; призи; подарунки постійним покупцям; гарантії; прив'язки до фільмів тощо; експозиції в місцях продажів тощо. Засоби стимулювання торгових представників наступні: зниження цін; компенсації за проведення реклами та вигідне розміщення товару; безкоштовні товари. Засоби стимулювання ділових партнерів і служби збуту: спеціалізовані виставки та конференції; конкурси серед торгових представників; спеціальна реклама [2.,с.532]. Важливим є розуміння принципів продажу, які використовують комерційні підприємства у своїй діяльності, а саме: 1-виявлення проблем або незадоволення, яке отримують покупці при купівлі товарів або послуг конкретного комерційного підприємства; 2-аналіз можливих майбутніх наслідків, які зумовлені незадоволенням споживачів; 3-пошук оптимальних методів щодо сприяння майбутніх купівель покупцями товарів і послуг комерційними підприємствами. Саме тому, менеджери комерційних підприємств повинні здійснювати контроль над ефективністю рекламних кампаній, над іншими процесами у підприємствах, вимірювати рівень досягнення поставлених цілей та запроваджувати відповідні заходи. Комерційним підприємствам рекомендовано організовувати збутову діяльність щодо товарів і послуг з врахуванням того, що: 1- кожен покупець чи споживач має можливості отримувати і створювати інформацію про ті чи інші події та явища, а також публікувати відгуки та враження про комунікації з конкретними комерційними (і не комерційними) підприємствами; 2- наслідком змісту відгуків споживачів, які можуть мати позитивне чи негативне враження на інших учасників ринку, є прямий зв'язок між обсягами проданих товарів і послуг, що знаходиться у прямій взаємозалежності від збутової діяльності комерційних підприємств; 3- комерційні підприємства повинні враховувати те, що «економіка уваги» - це важлива складова досягнення запланованих економічних результатів їх діяльності, збільшення кількості нових споживачів і забезпечення вищого рівня задоволення, формування бренду підприємств тощо. До ефективних заходів, які дозволять підприємствам підвищувати рівень їх ефективності та прибутковості належить і планування рекламних кампаній, досягнення запланованих економічних та іміджевих ефектів тощо.

До практичних заходів, які рекомендовано здійснювати у комерційних підприємствах, з метою оптимізації збутової діяльності комерційних підприємств, належить наступне: 1- аналіз та тенденції змін отримання прибутків у різних часових періодах; 2- аналіз частки ринку; 3- оцінка та прогнози повторних покупок різних цільових аудиторій споживачів; 4- аналіз витрат на рекламні кампанії та їх ефективність; 5- аналіз змісту реклами для різних цільових аудиторій споживачів; 6-аналіз заходів із стимулювання посередників і споживачів; 7- розробка програм лояльності споживачів тощо. У підсумках слід зазначити наступне: для оптимізації збутової діяльності комерційних підприємств у контексті «економіки уваги»,

варто впроваджувати також принципи продажу товарів і послуг, які орієнтовані на споживачів.

Список використаної літератури:

1.Росістер Дж. Р. Реклама і просування товарів / Дж. Р.Росістер; Л. Персі; - СПб: П.; 2001. – 656 с.

2.Уелс У. Реклама, принципи і практика / У. Уелс, Д. Бернет, С. Моріатті; — СПб.: П.; 2001. — 797 с.

Садула Л.М.
канд. екон. наук, доцент
доцент кафедри менеджменту
та соціально-економічних дисциплін
Європейського університету
Луців Д.О.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
Європейського університету

ОПЕРАЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ, ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ У КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Комерційні підприємства, які функціонують у сучасних ринкових умовах, зазнають впливу низки негативних факторів, що зумовлює для них потребу у впровадженні змін до бізнес-процесів.

Операційний консалтинг, як система змін, що необхідні для впровадження у комерційних підприємствах, передбачає консультування, прогнозування оновленого розвитку, визначення концепцій, які підвищують ефективність їх діяльності та досягнення запланованих результатів.

«Консалтинг», це - діяльність спеціалізованих компаній із надання інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, покупцям з різноманітних питань виробничої діяльності, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення та реєстрації фірм, дослідження і прогнозування ринків товарів і послуг, розробка бізнес-проектів, маркетингових програм, інноваційної діяльності, пошуку шляхів виходу із кризових ситуацій тощо [1., С.824].

В Україні функціонують різні консалтингові фірми, які надають консультаційні послуги, що забезпечують вищий рівень ефективності операційної системи комерційних підприємств. Але існують також різні можливості для учасників сфери бізнесу, коли зміни бізнес-процесів впроваджуються їхнім персоналом.

Розглянемо нижче, які процеси та як саме можна оптимізувати у комерційних підприємствах, що дозволить сформувати більш ефективну систему операційного менеджменту у підприємствах.

Виявлено, що «консалтинг» - поділяється на внутрішній або зовнішній [2., С. 596]. Зазвичай внутрішні консалтингові підрозділи створюються у великих підприємствах, менші за розмірами та обсягами діяльності підприємства можуть замовляти аналогічні послуги у спеціалізованих консалтингових фірмах. Допомоги зовнішніх операційних консультантів комерційні підприємства потребують у таких випадках:

-коли треба прийняти рішення про великі капіталовкладення;

-коли виявлено, що виробничі потужності не дають очікуваної віддачі;

-коли концепція планування та прогнозування не виправдала очікування щодо доходів, витрат, прибутків тощо.

Етапи процесу операційного консалтингу, для комерційних підприємств, які формують ефективну систему менеджменту у них, пропонуються наступні:

1-уточнення заявки і предмет консалтингу;

2-проведення аналізу проблеми, яку необхідно вирішити;

3-пропозиції щодо розроблених альтернативних рішень, які необхідно виконати;

4-розробка завдань для конкретних виконавців;

5-укладення підсумкового звіту з проведення операційного консалтингу;

6-впровадження нових рішень і змін відповідно до впливу нових чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що зумовили певні впливи на діяльність підприємств;

7-перевірка ефективності запланованих рішень із вирішення проблеми та узагальнення отримання результатів.

Варто зауважити, що інструментарієм операційного консалтингу, який сприятиме формуванню ефективної системи менеджменту у комерційних підприємствах, рекомендовано наступне:

1-виявлення проблем підприємства (опитування споживачів, вивчення думки персоналу, аналіз очікуваних розбіжностей тощо);

2-збір даних (організаційний план, графіки процесів, вибірковий контроль тощо);

3-аналіз отриманих даних і вирішення проблем (використання отриманих статистичних даних, аналіз «вузьких місць» у підприємствах, аналіз графіків процесів у підприємствах тощо);

4-аналіз витрат і платежів підприємств (прибутків, збитків тощо);

5-реалізація завдань, які потребують вирішення (конкретизація методики, яка буде використана для вирішення проблем підприємства, розподіл відповідальності між виконавцями тощо).

Таким чином, оновлення бізнес – процесів, «як радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення суттєвого покращення основних показників їх ефективності, таких як вартість, якість, обслуговування і швидкість» [2., С.607]. Ознаками можливих кризових ситуацій у майбутньому є: політична ситуація в Україні, посилення конкуренції між учасниками ринку товарів і послуг, зниження купівельної спроможності населення, людські фактори впливу на процеси

прийняття рішень у комерційних підприємствах, екологічні та природні чинники тощо.

Саме тому, операційний консалтинг, як один із інструментів впливу на формування ефективної системи менеджменту у комерційних підприємствах, дозволяє оптимізувати їх діяльність, краще адаптуватися до можливих майбутніх кризових ситуацій, забезпечити вищий рівень прибутковості та задоволення потреб споживачів.

Список використаної літератури:

1. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія у 3-х томах. Т.1. - К.: Видавничий центр «Академія», 2000 - 864 с.

2. Чейз Р.Б. Виробничий та операційний менеджмент / Р.Б. Чейз, Н.Д.Еквілайн, Р.Ф. Якобс; - М:Вид-во «Вільямс», 2001.704с.

Семиз Д.С.
студент групи М-20
Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент, кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту
Радзіховська Ю.М.,
Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МАРКЕТИНГУ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Найважливішою ознакою ринкової економіки є перетворення ринку продавців на ринок покупців. Виникнення такого ринку зумовило необхідність глибокого вивчення не лишн запитів, вимог покупців, а й їх очікувань, які призводять до здійснення покупки. Усе це сприяло конкурентній боротьбі за свідомість покупця. Створення конкурентного середовища зумовило необхідність всім ринковим підприємствам, які прагнуть отримати прибуток, орієнтуватися у своїй діяльності на потреби покупця. Однак у міру зростання вимог та запитів покупців і досить частої їх зміни, виникло розуміння, що ефективна діяльність торгового підприємства має будуватися на створенні внутрішньофірмового управління, в основі якого лежить стратегія виявлення цільових покупців та формування для них оптимального торгового стандарту обслуговування.

Таким чином, підприємства сфери торгівлі, як і будь-який вид підприємництва при розробці стратегії маркетингу повинні орієнтуватися на задоволення попиту покупців та отримання економічно доцільного порівняно з витратами рівня прибутку. При цьому підприємство має наголошувати не на наявні виробничі та ресурсні можливості, а на вивчення попиту та очікувань на ринку торгових послуг.

У короткостроковій перспективі успіх торговельного підприємства визначається, передусім, фінансовою збалансованістю різних напрямів поточної діяльності [1, с. 63]. Підвищення темпів соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу, на нашу думку, залежить від здатності підприємства

торгівлі своєчасно передбачати зміни на ринку та відповідним чином адаптувати свою організаційну структуру та утримання портфеля замовлень на торгові та супутні їм послуги. Націленість на раціональну організацію майбутнього економічного стану стає необхідною складовою активного стратегічного мислення сучасних менеджерів.

Для того, щоб розробити та реалізувати стратегію ефективного торговельного обслуговування слід передусім зрозуміти, що являє собою те ринкове середовище, в якому доводиться провадити діяльність, і яке місце в ньому займає підприємство торгівлі.

Сформована на об'єктивній основі та забезпечена ресурсами стратегія соціально-економічного розвитку підприємства має орієнтувати його на повне задоволення попиту споживачів торгових послуг, на отримання максимально можливого обсягу прибутку, зростання рівня конкурентоспроможності.

Стратегія на торгових підприємствах повинна розроблятися та реалізовуватися виходячи з:

- специфіки підприємства: розміру, роду діяльності, місця на ринку, рівня конкуренції та ін.;
- аналіз потреб на основі опитування покупців для розробки моделі «утримання» клієнтів;
- поводження конкурентів і визначення власної «ринкової ніші».

Маркетингова стратегія торговельного підприємства складається з наступних елементів:

1. Стратегія конкурентоспроможності (стабілізація конкурентного становища над ринком);
2. Товарна стратегія (зміна структури асортименту відповідно до очікувань споживачів);
3. Цінова стратегія (доведення інформації про цінність товару до споживачів) [3, с. 46].

Розглянемо кожну складову маркетингової стратегії торговельного підприємства.

На підставі інтегрального аналізу конкурентоспроможності торгового підприємства було визначено, що основними напрямками маркетингової стратегії можуть бути заходи, спрямовані на збільшення частки ринку, диференціації (розширення продуктової лінії), цінове лідерство.

Товарна стратегія підприємств торгівлі враховує соціально-економічні потреби кінцевих споживачів товару.

Товарна стратегія – розробка напрямків, оптимізація товарної номенклатури, а також визначення асортименту товарів, найбільш кращих для успішної діяльності [2, с. 278].

Товарна стратегія торговельного підприємства включає: стратегію інновації товару (введення нових товарів); стратегію варіації товару (цільову зміну характеристики, дизайну, марки); стратегію елімінації (висновок товару із ринку). Застосовуючи товарну стратегію, спрямовану на вдосконалення асортиментної політики торгове підприємство має враховувати такі фактори:

- поточні вимоги ринку;

- зміна асортименту відповідно до очікувань споживачів;

- використання технічних, фінансових, матеріальних та інших можливостей підприємства.

Стратегія переважної ціни − це досягнення переваги над конкурентами чи з допомогою нижчих витрат (ціна встановлюється нижче ціни конкурентів), або за рахунок високої якості (ціна встановлюється вище за конкурентів, щоб товар оцінювався як престижний, унікальний) [2, с. 280].

Аналіз порівняння цін торговельного підприємства з цінами конкурентів, що дозволяє йому встановлювати таку ціну, яка має враховувати психологічне сприйняття покупців, відповідати ціновому образу фірми, враховувати реакцію конкурентів та інші моменти.

Таким чином, торгові підприємства застосовують різні комбінації у ціноутворенні та реалізації цінової стратегії в умовах ринку, що обумовлено:

− наявністю тісних господарських зв'язків з постійними постачальниками;

− отриманням додаткового прибутку, необхідного для функціонування своєї діяльності;

− витримуванням ціни на «новинки» асортименту;

− політикою зниження ціни товари;

− доведенням інформації про цінність товару до споживачів.

Роль стратегічного маркетингу полягає у простеженні еволюції конкретного ринку та виявлення різних існуючих або потенційних ринків або їх сегментів на основі аналізу потреб, які потребують задоволення. Виявлені товарні ринки є потенційними економічними можливостями торгових підприємств, привабливість яких слід оцінити.

Головне завдання маркетингу у стратегічному періоді часу розвитку торгових організаційно-правових структур, на наш погляд, полягає в тому, щоб націлити підприємство на освоєння привабливих економічних можливостей, адаптованих до трудових, матеріально-технічних, інформаційних та фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що забезпечують використання ресурсного потенціалу для економічного зростання та підвищення рівня рентабельності. Його основними завданнями при цьому є уточнення призначення (місії) підприємства, визначення цілей, розробка стратегії соціально-економічного розвитку та забезпечення збалансованої структури загального обсягу послуг підприємствами торгівлі.

Отже, стратегічний маркетинг у торгівлі − це процес, що здійснюється торговим підприємством з ринковою орієнтацією на досягнення економічних та фінансових показників, що перевищують середньоринкові, за допомогою здійснення комплексу заходів у рамках маркетингової стратегії спрямованості з надання торгових послуг вищої якості, ніж у конкурентів. Стратегія торгового підприємства, що ефективно здійснюється, повинна ґрунтуватися на глибокому знанні ринку, а її реалізація − на відповідному комплексі заходів проникнення ринку, забезпеченні збуту. У сфері торгівлі, як і у будь-якому виді підприємництва,

стратегія управління розвитком підприємства повинна включати такі основні компоненти, як задоволення попиту споживачів, досягнення економічно прийнятного обсягу прибутку. При цьому ресурсні можливості підприємства повинні задовольняти потребам, що складаються, на торговельні та супутні їм послуги.

Список використаної літератури:

1. Єфремов В. С. Стратегія бізнесу: концепції та методи планування: навч. посібник. В. С. Єфремов. Фінпрес, 2020. 192 с.
2. Маркетингова діяльність: навч. посіб. В. В. Зіновчук, Л. В. Тарасович, О. М. Буднік та ін.; за ред. В. В. Зіновчук, Л. В. Тарасович. Житомир: Видавець О. О. Євенок, 2019. С. 271–301
3. Одижинська М. О. Удосконалення комплексу маркетингу торговельного підприємства «Епіцентр К»: кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр спец. 075 «Маркетинг» за магістерською програмою «Стратегічний маркетинг» / М. О. Одижинська; наук. кер. В. М. Беспалов; ОНЕУ. Одеса, 2020. 118 с.

Хмарська І.А.
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки,
обліку та підприємництва
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах формування ринкових відносин головною особливістю управління комерційною діяльністю є переорієнтація її цілей, завдань і функцій від потреб підприємства до потреб і вимог ринку, окремого споживача. При цьому повинен використовуватись принципово новий системний, комплексний підхід до вирішення ринкових проблем, націлений на активізацію управління комерційною діяльністю та використання більш досконалих методів комерційної роботи на основі принципів та елементів маркетингу.

Метою управління комерційною діяльністю виступає забезпечення такого рівня якості управління, який би дозволяв ефективно реалізувати комерційну діяльність. Тому окремі інструменти політики управління повинні оптимально сполучатися для того, щоб вони взаємно доповнювали і підсилювали один одного. Шляхом їх об’єднання можна досягти більшого результату, ніж можна було б очікувати при простому підсумовуванні впливу окремих елементів. Отож, завдання полягає у визначенні та вдосконаленні найбільш ефективного комплексу інструментів забезпечення доведення товарів від виробника до споживача [1].

Планування закупівлі і продажів. Перед здійсненням закупівлі товарів потрібно ретельно вивчити величину попиту на них і планувати величину

замовлень залежно від виду товару, можливостей та строків його безпосередньої реалізації.

Необхідно розширити мережу особистих зв'язків з представниками фірм-постачальників. Це підвищить надійність договорів, являтиметься додатковим гарантом своєчасності та якості поставок, сприятиме закріпленню позитивної репутації. Надання стимулюючого впливу на збут товарів здійснюється завдяки маркетингу та якісній політиці просування.

Основними засобами маркетингових комунікацій та політики просування є: здійснення рекламних заходів за допомогою засобів масової інформації, проспектів; стимулювання працівників збуту: моральне й матеріальне заохочення; стимулювання попиту покупців: організація виставок, вітрин, демонстрація зразків товарів; знижки, сувеніри, премії тощо; заходи "паблік рилейшнз".

Комунікаційна політика являє собою комплекс заходів щодо забезпечення інформованості гуртових покупців, споживачів та інших контактних аудиторій про фірму або її товари з метою просування товарів. Цілями комунікаційної політики будуть: збільшення обсягів продажів; зменшення товарних запасів, у тому числі залежалих та неходових товарів; удосконалення іміджу фірми.

Не можна недооцінювати і роль торгового персоналу. Потенційний вплив на споживачів може в більшому ступені формуватись за рахунок торгово-оперативного персоналу (продавці-консультанти, касири), з яким спілкуються покупці. І імідж торгового підприємства, і його здатність втримувати постійних покупців, привабити тих, хто здійснив тут покупку лише раз, багато в чому залежить від характеристик працівників збуту (привабливості, знань і досвіду, привітності, зовнішнього вигляду) [2].

Одним із засобів маркетингової логістики підприємства є, планування рекламної кампанії, яке передбачає наступні послідовні етапи: визначення цілей та об'єктів рекламної кампанії, визначення цільової аудиторії реклами, вибір засобів реклами, підготовка рекламного звернення, розробка графіків виходу реклами, складання бюджету просування товару, попередня оцінка ефективності реклами.

Ефективність реклами слід оцінювати з погляду на комунікаційну та збутову діяльність. Перший показник - це витрати на рекламу в розрахунку на одного покупця, а другий - витрати на рекламу в розрахунку на одиницю обсягу збуту товару. У процесі аналізу рекламної діяльності за звітний період визначаються фактичні відхилення від планових показників. Зменшення відносних витрат свідчитиме про ефективну рекламну діяльність підприємства. Але в будь-якому випадку цінність реклами визначається кінцевими показниками господарської діяльності підприємства, насамперед, приростом збуту продукції, товарообігу, одержанням прибутку. Хоча окремі види реклами спрямовані тільки на підтримку престижу фірми перед споживачами. Для визначення рівня ефективності такої реклами можна використати різноманітні тести: на впізнання, на запам'ятовування, на словесні асоціації, на сприйняття зображення, на завершення фраз тощо.

Крім цього, управління процесом доведення товарів до споживача пов'язано з управлінням важливими економічними показниками діяльності підприємства, що суттєво впливає на його фінансовий стан. Ефективність цього управління прямо

впливає на об’єм товарообороту, суму доходів, витрат і прибутку підприємства, а відповідно і на можливості фінансового забезпечення його майбутнього розвитку.

Список використаної літератури:

1. Основи інтернет-маркетингу. Частина 2: навчальний посібник / Н.Р. Кордзая. – Херсон: Олді-плюс, 2018. − 164 с.
2. Хмарська І.А. Напрямки підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства / Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління» 3(29) серпня 2020 р. С.42-47

Шваб А.М.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Феєр О.В.
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та управління
економічними процесу та туризму
Мукачівського державного університету

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ – СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Для формування та функціонування ефективної системи управління на підприємстві, в умовах сучасних викликів, мають використовуватись ефективні інструменти, зокрема і технології управління. Під технологією управління розуміють структуровану послідовність взаємопов’язаних управлінських процедур та операцій, виконання яких спрямоване на здійснення управлінських функцій, супроводжується прийняттям управлінських рішень і забезпечується певними методами, прийомами [1].

Сучасні технології менеджменту підприємства включають в себе широкий спектр інноваційних інструментів і підходів, спрямованих на підвищення ефективності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємств, а саме хмарні технології, аналітика даних, Інтернет речей (IoT), штучний інтелект та машинне навчання, системи управління відносинами з клієнтами (CRM), системи управління виробництвом (ERP), системи відстеження та управління проектами, електронні системи документообігу та внутрішнього обміну інформацією, цифрові платформи і маркетплейси тощо.

Використання хмарних обчислень для зберігання, обробки та обміну даними дозволяє підприємствам масштабувати свої обчислювальні потреби, зменшуючи витрати на обладнання та підтримку. Використання аналітичних інструментів і алгоритмів для аналізу великих обсягів даних і виявлення цінних інсайтів допомагає приймати обґрунтовані рішення, оптимізувати процеси та прогнозувати тенденції. Використання датчиків і зв'язку між пристроями для збору даних і взаємодії з фізичним світом може бути корисним для відстеження обладнання, управління ланцюгом постачань і покращення обслуговування клієнтів. Штучний інтелект (AI) та машинне навчання (ML) можуть використовуватись для

автоматизації процесів і прийняття рішень, впровадження автоматизованих систем управління, розширене використання мобільних додатків і технологій для комунікації і співпраці, впровадження методів інтернет-маркетингу і CRM-систем, а також використання робототехніки та автоматизованих процесів у виробництві. Підприємства використовують CRM-системи для ефективного ведення бази даних клієнтів, управління продажами, маркетингом та обслуговуванням клієнтів. CRM допомагає покращити взаємодію з клієнтами та підвищити їх задоволеність.

ERP-системи дозволяють підприємствам збалансувати всі аспекти свого виробництва, включаючи управління інвентарем, фінансами, ланцюгом постачань та людськими ресурсами. Це сприяє підвищенню продуктивності та зменшенню витрат. Для ефективного керування проектами підприємства використовують спеціалізовані ПЗ для планування, розподілу ресурсів і моніторингу прогресу проектів. Електронні системи документообігу та внутрішнього обміну інформацією системи допомагають підприємствам зберігати, обмінюватися та керувати документами та інформацією ефективніше, зменшуючи бюрократію і покращуючи комунікацію. Платформи та маркетплейси створюють онлайн-спрощений механізм для здійснення торгівлі та обміну продуктами і послугами.

Дані технології управління мають велике значення для підприємств у сучасному бізнес-середовищі, де швидкість змін і конкуренція висока. Використання цих технологій дає можливість підприємству підвищити продуктивність, конкурентоспроможність, якість продукції і послуг, покращити співпрацю, прийняття рішень, обслуговування клієнтів, забезпечити безпеку даних, зменшити витрати. Все це демонструє, що сучасні технології менеджменту допомагають підприємствам вирішувати складні завдання і пристосовуватися до змін в динамічному бізнес-середовищі.

Список використаної літератури:

1. О.В. Пальчук, О.М. Гуцалюк, Підходи до визначення поняття «технологія управління» діяльністю підприємства Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2011, випуск 19 URL: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/220/1/60.pdf

Якубишин Є.М.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 051 «Економіка»,
Бора Н.Ю.,
старший викладач кафедри
обліку оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ТАЄМНОГО ПОКУПЦЯ (MYSTERY SHOPPING) У СФЕРІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Зміни в економіці, особливо падіння економічної активності та фінансові труднощі, змушують бізнеси оптимізувати витрати. Таємний покупець оцінює, як ці зміни впливають на рівень сервісу та задоволеність клієнтів. У воєнний час, роль таємного покупця значно змінюється. Як інструмент маркетингу, mystery shopping є не лише інструментом оцінки якості обслуговування та перетворюються на важливий елемент оцінки безпеки, надійності, адаптивності бізнес-процесів в екстремальних умовах.

Враховуючи появу нових ризиків та викликів, спричинених сучасними реаліями, що постали перед сучасним бізнесом, а саме: релокація бізнесу, економічні зміни, міграція працівників, - таємні покупці тепер оцінюють, яким компанії адаптуються до нових викликів, включаючи зміни у логістиці, управлінні запасами та надзвичайні заходи безпеки. Масовий виїзд персоналу за кордон впливає на якість та доступність послуг у сфері обслуговування. Таємний покупець аналізує, як компанії вирішують проблему дефіциту кваліфікованих кадрів, та як це впливає на обслуговування.

Mystery shopping - це загальноприйнятий метод дослідження, що передбачає залучення таємних покупців, яким надаються рекомендації анонімно оцінити процес обслуговування клієнтів, а також виконання операційних стандартів, якість продукції, тобто все те, що бачить реальний клієнт і навіть більше. Mystery shopping використовується для збору даних процесу комунікації персоналу закладу сфери обслуговування із їх клієнтами.

Сервіс високого рівня в бізнесі – це те, що заслуговує найбільшої уваги, ресурсів і зусиль. Тому вкрай важливо перевіряти роботу співробітників в точках продажу або підтримки. Клієнтами, як правило, є торгові компанії, банки, менеджери з обслуговування, заклади громадського харчування, телекомунікаційні компанії тощо. Спочатку клієнти повинні визначити свої цілі та завдання за допомогою методу «таємного покупця». Потім вони складають список вимог до поведінки людей, які проводять маркетингові дослідження, шукають відповідних кандидатів і проводять навчання. Таємний покупець відвідує торгову точку/салон/заклад, консультується та щось купує.

Іноді розробляється спеціальний сценарій для анонімної оцінки, щоб з’ясувати, чи зможе консультант встановити надійний контакт із складним покупцем, наприклад, метушливим, конфліктним або дратівливим.

Під час свого конфіденційного дослідження вони перевіряють: увагу співробітників до клієнтів; як співробітники реагують у нетипових ситуаціях; чи вони ввічливі та коректні з клієнтами; або чи мають достатньо інформацією для відповідей на запитання покупців. Крім того, таємні покупці звертають увагу на атмосферу закладів сфери обслуговування та інші особливості надання послуг.

Завершальною частиною проведеного дослідження являється заповнення анкети-звіту. На підставі підготовленого звіту підприємство дає рекомендації щодо покращення роботи обслуговуючого персоналу. Крім того, результати, отримані під час роботи mystery shopping, використовуються для навчання співробітників компанії та підвищення їх кваліфікації.

Підвівши підсумки, слід зазначити, що в сучасних умовах релокації бізнесу значущість застосування даного інструменту активно зростає. Оскільки, за даними Міністерства Економіки за період із березня 2022 року до липня 2023-го кількість зареєстрованих підприємців в Україні зросла на 37 тис. осіб. Водночас через повномасштабну війну довелося релокувати понад 840 підприємств, з яких понад 660 відновилися і працюють. Ці суб'єкти господарювання перемістили свій бізнес на інші території та активно просувають свої продукти та послуги на тому чи іншому ринку.

Таємні покупці досліджують, наскільки ефективно компанії адаптують свої продукти та послуги до нових географічних умов та культурних особливостей регіону, в який вони релокувалися:

- таємний покупець має можливість оцінити рівень задоволеності місцевих клієнтів сфери обслуговування.
- вимірювання реакції місцевого населення на обслуговування, яке надає переміщений бізнес та виявлення потенційних прогалин у розумінні місцевих потреб.
- аналіз, як відтік кваліфікованих працівників впливає на робочу атмосферу, продуктивність та здатність забезпечувати якісне обслуговування.
- дослідження того, як компанії адаптують свої підходи до навчання та підготовки нових працівників, особливо у ситуаціях, коли потрібно швидко заповнити кадрові вакансії.

Отже, високий рівень обслуговування у бізнесі вимагає уваги та контролю. Технологія таємного покупця виявляється найефективнішим методом оцінки якості обслуговування. Цей підхід дозволяє компаніям аналізувати роботу персоналу, забезпечуючи покращення обслуговування та залучення цінної інформації для навчання та підвищення кваліфікації співробітників.

Список використаної літератури:

1. Таємниць покупець: хто це і як це працює, обов'язки. Електронний ресурс/ Режим доступу https://outsourcing.team/uk/blog/menedzhment/hto-takij-tayemnij-pokupets/
2. Таємний покупець: навіщо він потрібен компанії? Електронний ресурс/ Режим доступу https://fractus.com.ua

СЕКЦІЯ 5.
ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Chalas K.,
prof. Ph.D., Department of Didactics,
School Education and Pedeutology
Faculty of Social Sciences
John Paul II Catholic University of Lublin
Harapko V.,
Candidate of Pedagogical Science, Associate Professor, Associate Professor of the Department of English Langaguge, Literature and Methods of Teaching,
Mukachevo State University,
Liba N.,
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Accounting and Taxation and Marketing
Mukachevo State University,

INFORMATION PROVISION OF MANAGEMENT ACTIVITIES AND FORMATION OF INFORMATION COMPETENCE

In order to achieve the main goal of the effective integration of our country into the global information society Ukraine needs to solve the task of creating informational space and at the same time build a democratic, social, and legal state and civil society.

The creation of such a space will depend on the mosaic component of individual agents, whose activities will be determined by the effectiveness of the implementation of information technologies. Among them there is the implementation of management activities of educational institutions that have appropriate information support.

In the context of clarifying the paradigm of information provision of management activity, first of all it is defined what information is. Information is a collection of information that is received from the environment (input information), issued to the environment (output information), or stored within a certain system. Information exists in the form of documents, drawings, pictures, texts, sound and light signals, electrical and nerve impulses, etc.

The most important properties of information are objectivity and subjectivity; completeness; certainty; adequacy; accessibility; and topicality.

The source is called the server, and the consumer is called the client; data conversion is a process of converting data from one form to another.

Among the important components of information provision is software development. The programs used in institutions of higher education are divided into the following software tools: educational, diagnostic, training, database, simulation, modeling, and instrumental.

Information support of management activities implies the existence of such a concept as an information system, which represents a set of tools, methods, and personnel

used to process information to solve a specific task. The modern vision of the information system involves the use of computers as the main means of information processing.

S. V. Trishina, researching information competence as a pedagogical category, notes that it is an integrative quality of the personality, which is the result of reflecting the processes of selection, assimilation, processing, transformation, and generation of information into a special type of subject-specific knowledge, which makes it possible to produce, accept, predict and implement optimal solutions in various spheres of activity. It distinguishes the following components: cognitive, value-motivational, technical and technological, communicative, and reflexive.

Information competence includes the following elements: motivation, the need to acquire knowledge, abilities, and skills in the field of technical, software, and information; a set of social, natural, and technical knowledge reflecting the system of the modern information society; knowledge that forms the informational basis of search cognitive activity; methods and actions that determine the operational basis of search cognitive activity; experience in search activities in the field of software and technical resources; human-computer experience.

Information competence implies the possession of formed computer literacy, which means the effective use of information and knowledge, enables the individual to perceive and apply them as a basis for formulating one's possible options for actions, positions, decision-making, and active actions, the ability to implement information processes, in particular, gathering, processing and saving information that is necessary for management activities, forecasting of educational processes, analysis of obtained results; possession of new information technologies, technical skills of computer input, screen presentation of data of pedagogical and educational processes and models, as well as the presence of individual and group activities on the use of modern ICT to achieve professionally significant goals, readiness for self-education in the field of information technologies, constant updating of knowledge and self-realization in the professional activity of the head of an educational institution.

The manager's information competence is modeled as a set of interrelated components - cognitive-target, process-technological, and one based on the use of competence, system, activity, information, and axiological scientific approaches.

Information provision of management activity is also considered from the point of view of the educational institution. It is possible to classify and define the task of information provision in the management activities of an educational institution using the concept of management, which systematically covers this phenomenon, in particular, the creation of conditions for the management, functioning, and development of an educational institution: prognostic, pedagogical, psychological, organizational, personnel, legal, material and financial, sanitary and hygienic, and medical.

Therefore, the information competence of the future manager is an important component of the general competencies of the future profession. The model of the professional competence of the head of an educational institution is a kind of standard, a descriptive analogue that reflects the main characteristics of management activity, a normatively documented image of the director as a professional leader, what he should

be in a certain period and the means of his formation in the system of postgraduate education and self-education, a kind of state standard to the head of the institution.

Information provision of management activities of an educational institution is carried out with the help of a management concept that systematically covers this phenomenon, in particular, the creation of conditions for the management, functioning, and development of an educational institution: prognostic, pedagogical, psychological, organizational, personnel, legal, material-financial, sanitary-hygienic, medical.

Брецко І.І.,
канд. психол. наук, доцент, завідувач кафедри психології,
Варга В.С.
канд. психол. наук, доцент, доцент кафедри психології,
Гаврилова Н.С.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 013 Початкова освіта,
Мукачівського державного університету

ПРАЦЕЗДАТНІСТЬ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК ЕМОЦІЙНОГО ВИГОРАННЯ

Проблема працездатності є і центральною, і комплексною психологічною проблемою. Вона розглядається у галузі психології праці через призму психофізіології, оскільки ефективна трудова діяльність може бути забезпечена лише на основі врахування фізіологічних і психологічних закономірностей функціонування людського фактора. Саме завдяки працездатності можлива реалізація знань, умінь і досвіду людини. Працездатність людини є фізіологічною основою продуктивності праці [1].

Загальний рівень працездатності конкретної людини як максимально можливий її психофізіологічний потенціал визначається такими факторами, як:

- стан здоров’я;
- м’язова сила і витривалість та їх співвідношення;
- властивості нервових процесів (сила, рухливість, врівноваженість);
- біоенергетичні процеси і резерви організму;
- психічні функції [4].

Загалом вона залежить від віку і статі людини, соціально-економічних умов життя і праці. Загальний рівень працездатності, характерний для конкретної людини, є досить стабільним, а зміни його відбуваються повільно і мають тривалий характер. З огляду на це розрізняють повну, часткову та залишкову працездатність. Під повною працездатністю розуміють здатність людини до праці без обмежень, а під частковою — з певними обмеженнями. Залишкова працездатність характерна для осіб старшого віку і зумовлена зменшенням фізіологічного потенціалу внаслідок старіння. Наявність її дозволяє цим людям пропонувати свої послуги праці на ринку робочої сили.

Професійна працездатність людини в залежності від багатьох факторівзазнає короткотривалих коливань протягом робочої зміни, доби, тижня, які мають закономірний характер. Зрозуміло, що дослідження психічних станів людини проводиться з метою оптимізації професійної діяльності. Говорячи про працездатність людини як потенційну можливість індивіда виконувати доцільну діяльність на заданому рівні ефективності протягом певного часу [3], слід вказати на те, що вона залежить від умов діяльності та психофізіологічних ресурсів індивіда.

Емоційне вигорання може має значний вплив на професійну діяльність. Ось деякі основні аспекти цього взаємозв'язку:

1. Зменшення професійної ефективності:

- Професійні зобов'язання можуть стати важчими для виконання, оскільки емоційне вигорання може призводити до втрати інтересу та енергії.

2. Погіршення якості роботи:

- Професійна діяльність може стати менш якісною через втому, роздратування та втому, які супроводжують емоційне вигорання.

3. Підвищення ризику помилок:

- Втомленість та втрата фокусу, пов'язані з емоційним вигоранням, можуть призводити до зростання кількості помилок у професійній діяльності.

4. Погіршення міжособистісних відносин:

- Емоційне вигорання може впливати на міжособистісні відносини на робочому місці, призводячи до конфліктів і погіршення колективного співробітництва.

5. Зниження мотивації:

- Професійна діяльність може стати менш мотивуючою, оскільки емоційне вигорання може впливати на психічний настрій та ентузіазм.

6. Втрата інтересу до професії:

- Емоційне вигорання може призводити до втрати інтересу та задоволення від професійної діяльності, що може впливати на довгостроковий кар'єрний розвиток.

7. Фізичні та психічні проблеми:

- Довготривала емоційна напруга може призводити до фізичних та психічних проблем, таких як виснаженість, стрес, апатія, а іноді і до більших проблем зі здоров'ям.

8. Загроза професійному розвитку:

- Емоційне вигорання може стати перешкодою для професійного розвитку, оскільки воно може призводити до втрати інтересу до самого процесу росту та удосконалення [2].

Зрозуміння взаємозв'язку між емоційним вигоранням та професійною діяльністю дозволяє працівникам та організаціям вживати заходів для попередження та управління цим явищем.

У фазі хронічної перевтоми знижується розумова працездатність: людині важко зосередитись, інколи з’являється забудькуватість, повільність рухів і

неадекватність мислення. Слід додати, що втома супроводжується формуванням комплексу суб'єктивних переживань людини.

Список використаної літератури:

1. Акіндінова І.А. Методи психологічної допомоги роботі з наслідками синдрому емоційного вигорання фахівців допомагають професій. Психологічний журнал. 2001. Т. 17, № 4. С. 56-72.
2. Борисова М.В. Психологічні детермінанти феномена емоційного вигорання у педагогів. Питання психології. 2005. № 2. С. 96-104.
3. Качур О. Профілактика професійного вигорання у закладах освіти. Психолог. жовтень, 2010. № 40 (424). С. 3-7.
4. Синдром «професійного вигорання» та професійна карєра працівників освітніх організацій: гендерні аспекти / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки, Т.В. Зайчикової. Київ, 2006, 365 с.

Брецко І.І.
канд. психол. наук, доцент, завідувач кафедри психології,
Варга В.С.
канд. психол. наук, доцент,
Яцина Е.М.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 013 Початкова освіта,
Мукачівського державного університету

ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОСОБИСТОСТІ

Мотиваційна сфера особистості вивчалася і вивчається багатьма вченими і характеризується рядом понять. Поняття мотивації включає «всі види спонукань: мотиви, потреби, інтереси, прагнення, цілі, мотиваційні установки, ідеали». Всі ці мотиваційні явища об'єднується терміном «спонукання» [2]. Всякий мотив є разом з тим і спрямоване відношення. «Якщо людина прагне наблизитися до будь-якого предмету, оволодіти ним, використати його, то в такому мотиві виражаються позитивні відношення. Навпаки, коли вона хоче уникнути предмета, захиститися від нього, то мотив виражає негативні відношення» [4].

Навчальна мотивація визначається специфічними для навчальної діяльності факторами: власне освітньою системою, освітнім закладом; організацією навчального процесу; суб'єктивними особливостями тих, хто навчається (вік, стать, інтелектуальний розвиток, здібності, самооцінка, взаємодія з іншими); суб'єктивними особливостями педагога, насамперед його ставленням до учня, до власної справи; специфікою навчального предмета.

«Навчальна мотивація ґрунтується на потребі – психічному стані, що характеризується пізнавальною активністю дитини, її готовністю до засвоєння знань. Емоційне переживання пізнавальної потреби та її задоволення є інтересом»

[1]. Але для розвитку інтересу в учня до навчання та вчителя треба створювати спеціальні умови. По-перше, передумовою виникнення інтересу до навчання є виховання соціальних мотивів навчальної діяльності, усвідомлення важливості знань для власної життєдіяльності. По-друге, необхідно організувати навчання так, щоби учні мали змогу виявити інтелектуальну самостійність та ініціативність, що сприятиме розвитку інтересу до змісту навчання. По-третє, важливу роль у формуванні інтересу до навчання відіграє створення проблемних ситуацій. Необхідно також урізноманітнювати навчальний матеріал та прийоми навчальної діяльності. А. Маркова відзначає, що «навчально-пізнавальні мотиви формуються у процесі навчальної діяльності, тому дуже важливо, як ця діяльність здійснюється» [3].

Психологічна характеристика мотиваційної сфери особистості складається з наступних етапів:

1. Загальний огляд: мотиваційна сфера особистості представляє собою комплекс мотиваційних факторів, які направляють поведінку та визначають цілі та цінності.

2. Основні мотиви: можуть бути внутрішніми (особисті цілі, індивідуальні вподобання) та зовнішніми (соціальні норми, очікування інших).

Різні типи мотивації, такі як потреби безпеки, соціальна взаємодія, самореалізація, можуть взаємодіяти та визначати особистісний розвиток.

3. Формування мотивів: формуються впливом спадковості, соціального середовища, освіти, особистісного досвіду та внутрішніх переконань.

4. Динаміка мотиваційної сфери: є динамічною і може змінюватися впродовж життя особистості в залежності від змін у середовищі та внутрішніх факторів.

5. Вплив на поведінку: мотиваційна сфера має суттєвий вплив на прийняття рішень та вибір поведінки.

Здатність самоорганізації та досягнення цілей пов'язана з мотиваційним потенціалом особистості.

6. Адаптація до змін: особистість може адаптувати свою мотиваційну сферу до нових умов, що допомагає впоратися з життєвими викликами.

7. Зв'язок із спрямованістю на досягнення: мотиваційна сфера напрямована на досягнення конкретних цілей, що впливає на здатність до саморозвитку та успіху в різних сферах життя.

8. Емоційна забарвленість: мотиваційна сфера може супроводжуватися емоційною забарвленістю, такою як задоволення, страх, радість, що додає емоційну складову взяття рішень [2].

Це лише загальні напрямки, і кожна особистість може мати унікальну мотиваційну сферу, що визначає її унікальний підхід до життя та досягнення цілей.

У процесі формування особистості дитини важливу роль відіграє розвиток мотиваційної сфери. Завжди існує внутрішній зв’язок мотивації з пізнавальними процесами. Мотивація означає загальну готовність людини прагнути до свідомо поставлених цілей, навіть якщо при цьому приходиться долати різноманітні труднощі і перешкоди. Мотиваційна сфера мінлива і має вікові, динамічні та смислові особливості.

Список використаної літератури:

1. Заброцький М. М. Педагогічна психологія: Курс лекцій.К.: МАУП, 2000. 100 с.
2. Занюк С.С. Психологія мотивації. К.: Либідь, 2002. С. 6-47; 238-249.
3. Канюк С.С. Психологія мотивації: Навчальний посібник. К.:Либідь, 2002. С. 238-248.
4. Рудюк Н.Г. Поняття мотиву і мотивації в сучасній психології. Психологія. Збірник наукових праць НПУ імені М.П.Драгоманова, Випуск 14, 2001. – С. 44-51.

Бубряк К.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 «Освітні, педагогічні науки»
Мукачівського державного університету,
Королович О.О.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМУ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

Для вирішення суб'єктами освітнього процесу завдань управління інноваціями в системі середньої освіти запропоновано алгоритм упровадження інноваційного менеджменту, який включає такі взаємопов'язані блоки:

необхідність забезпечення нової системи фахових знань для суб'єктів освітнього процесу та ступінь розуміння сутності основних понять;

гармонізація цілей системи середньої освіти як підґрунтя подальшого розвитку та реалізації освітнього процесу;

організація управлінської діяльності суб'єктів освітнього процесу на засадах інноваційного менеджменту;

супровід управління, спрямованого на впровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти.

У теоретичному аспекті проблема ефективності реалізації моделі впровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти полягає у визначенні критеріїв та показників, за якими доцільно характеризувати систему середньої освіти загалом або окремі її складники. У практичному аспекті реалізація розробленої нами моделі має на меті, головним чином, визначення процедур та інструментарію, за допомогою яких можна оцінити стан функціонування системи середньої освіти та спрогнозувати її розвиток.

Реалізація моделі впровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти передбачає вивчення комплексу проблем, зокрема:

а) з'ясування сутності критеріїв ефективності впровадження

інноваційного менеджменту, їх означення та властивості;

б) визначення процедур і показників оцінювання реалізації моделі (як управлінського, так і освітнього процесу як його результату і як функціональної системи);

в) проведення оцінювання та прийняття управлінських рішень з метою забезпечення реалізації моделі на всіх її рівнях.

Результатом упровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти є інноваційна діяльність закладу загальної середньої освіти на рівні особистісних структур управлінців. Від ефективності управлінського процесу залежить результат діяльності закладу освіти. Оцінка результативності впровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти зумовлена потребою підтвердження дієвості інноваційного менеджменту в управлінні; перевіркою результативності всіх елементів моделі.

Результативність упровадження інноваційного менеджменту в систему освіти безпосередньо залежить від професіоналізму суб'єктів освітнього процесу, зокрема професійної компетентності, компетентності в розв'язанні проблем, соціальної компетентності, мотивів та установок.

Термін «критерій» грецького походження (гр. kritetion – засіб судження), означає ознаку (ознаки), на підставі якої здійснюється оцінка, визначення або класифікація певних об'єктів. При цьому під ознакою розуміють зовнішній вияв властивості, за яким останню можна впізнати, визначити або описати і який є її прикметою. Критерії є системою ознак, які можна виокремити, описати, об'єктивно оцінити, порівняти і на основі цього дати повну характеристику представленої для оцінювання інновації. Критерії як найбільш загальні ознаки конкретизуються в показниках, що утворюють індикатори, тобто прості, доступні для оцінювання властивості. Цілісність критеріїв має забезпечувати оцінку інновації як системи, процесу й технології та можливість прогнозування змін, яківносять нововведення в педагогічний процес.

Отже серед критеріїв, які дозволяють визначити показники оцінювання ефективності впровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти, виділяють наступні:

спонукальний – наявність орієнтації керівника в галузі менеджменту на вдосконалення професійної компетентності, що передбачає мотивацію впровадження інновацій для ефективного управління закладом освіти;

пізнавально-аналітичний – засвоєння знань суб'єктами освітнього процесу про сутність інновації, ознаки та типи, структуру та динаміку, стратегії впровадження, фактори визначення ситуації педагогічних умов, стратегії й тактики впровадження інноваційного менеджменту; технологію забезпечення реалізації педагогічних умов, форми, методи, засоби ефективної організації впровадження інновацій об'єктів управлінської діяльності;

діяльнісно-практичний – комплекс умінь, якими має володіти менеджер освіти для забезпечення впровадження інноваційного менеджменту;

оцінно-результативний – особистісні якості керівника, які сприяють ефективному впровадженню інновацій в систему середньої освіти.

Під час упровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти необхідно оцінювати доцільність форм, методів та засобів їх реалізації, яківідповідають меті, завданням, змісту інноваційного менеджменту в закладі освіти та є ефективними для використання з точки зору матеріального та фінансового забезпечення, стимулюють управлінську діяльність суб'єктів освітнього процесу,сприяють творчому пошуку, самореалізації, професійному становленню, розвитку та конкурентоспроможності закладу.

Слід зазначити, що при визначенні рівнів упровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти слід керувалися тим, що критерії в сучасній педагогічній теорії та практиці визначаються як властивості та ознаки об'єкта, який упроваджується, це уможливлює спостереження за станом педагогічних умов у процесі впровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти.

Оцінка ефективності реалізації моделі впровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти несе в собі лише ціннісну характеристику, що відкриватиме можливості для дослідження стану та визначення тенденції розвитку системи середньої освіти. Тому всі показники результативності реалізації моделі необхідно сприймати аналітично, зважаючи на всі зовнішні та внутрішні фактори розвитку та фінансування системи середньої освіти.

Проведений аналіз дослідження з питань ефективності реалізації моделі свідчить про якість управлінського процесу, якість освітнього процесу, якість знань, результати освітньої діяльності. Ця категорія розглядається з точки зору педагогіки, психології, менеджменту. Вводяться до розгляду нові поняття, які визначають ознаки результативності процесу управління системою середньої освіти – фінансова грамотність, освіченість, успішність, компетентність, компетенція тощо. Все це дає змогу говорити про багатоаспектність управлінської діяльності стосовно компетентності керівника закладу загальної середньої освіти.

Доцільність упровадження інноваційного менеджменту в систему середньоїосвіти пов'язана з тим, що при належній організації управлінської взаємодії в суб'єктів освітнього процесу формуються не тільки вміння та навички необхідні для впровадження інноваційного менеджменту, а й особистісні утворення: відповідальність, самоповага, сприйняття й готовність до змін.

Безперечно, процес упровадження інноваційного менеджменту повнен бути системним, інтегрованим у діяльність усіх суб'єктів освітнього процесу. Особливого значення в контексті порушеної проблеми набуває особистість керівника закладу загальної середньої освіти, який з огляду на його провідну роль здійсненні управлінського діалогу має володіти комплексом знань, умінь та навичок. Варто зазначити, що ефективність реалізації моделі визначається трансформацією інновацій в освітньому процесі та передбачає вивчення питання сучасного стану впровадження інноваційного менеджменту в закладах освіти.

Список використаної літератури:

1. Сірий, Є. В., 2006. Інноваційний розвиток освіти в Україні: розгортання проблеми та засадницькі орієнтири, [Online]. Режим доступу: http://divovo.in.ua/nedjment-u-vishij-shkoli.

2. Професійна педагогічна освіта: інноваційні технології та методики: 2009.[монографія]. Дубасенюк, О. А. ред. Житомир: ЖДУ ім. І. Франка.

Harapko V.,
PhD of Pedagogical Science, Associate professor of
English Languge, Literature with Mwthods of Teaching Department
Mukachevo State University, Ukraine
Lambrych N.,
Student 2 - M. D. GE(LLE)
Mukachevo State University, Ukraine

ENHANCING ENGLISH LANGUAGE DISCUSSION SKILLS IN HIGHER SCHOOL STUDENTS USING PROBLEMATIC SITUATIONS

The use of problematic situations aligns with contemporary theories of language learning and teaching, particularly those that emphasize the importance of authentic and meaningful language use. Constructivist theories, such as the communicative approach to language teaching, underscore the value of providing learners with opportunities to use language in purposeful and meaningful ways. By engaging with problematic situations, students are immersed in authentic language use, which promotes the development of linguistic and communicative competence [1].

Additionally, the use of problematic situations aligns with the principles of task-based language teaching (TBLT). TBLT emphasizes the use of real-world tasks to promote language learning, particularly by providing opportunities for learners to use language to accomplish meaningful goals. Through engaging with problematic situations, students are tasked with addressing challenges and resolving issues through discussion, thereby integrating language learning with meaningful, real-world activities.

Furthermore, sociocultural theories of language learning emphasize the role of language in mediating social interactions and cognitive development. By engaging in discussions within the context of problematic situations, students have the opportunity to negotiate meaning, exchange ideas, and co-construct knowledge with their peers[3]. This collaborative and interactive approach to language learning supports students' overall cognitive and linguistic development.

Overall, the theoretical framework underlying the use of problematic situations supports the integration of language learning with critical thinking, collaboration, and

real-world relevance, all of which are essential for developing students' English language discussion skills[1].

Practical Strategies for Implementation. Implementing the use of problematic situations to teach English language discussion skills requires careful planning and consideration of various strategies [2; p.80-99]. The following are practical strategies that educators can employ to effectively integrate problematic situations into their language teaching practices: 1. Selecting Relevant Problematic Situations; 2. Providing Language Support; 3. Structuring Discussions; 4. Encouraging Authentic Communication; 5. Reflecting on Learning; 6. Integrating Assessment.

By implementing these strategies, educators can effectively integrate problematic situations into their English language teaching practices, fostering the development of students' discussion skills while promoting authentic language use and critical thinking[3].

Benefits for Students' Language and Cognitive Development: the use of problematic situations to teach English language discussion skills offers numerous potential benefits for students' overall language and cognitive development. These benefits include, but are not limited to: 1. Enhanced Language Proficiency; 2. Critical Thinking Skills; 3. Communication Competence; 4. Collaborative Learning; 5. Real-world Relevance[2; p.63-84].

In conclusion, the use of problematic situations as a pedagogical tool for teaching English language discussion skills to higher school students offers a promising approach to language learning and development.

References:

1. Harapko, V. I. The role of group work in the teaching of written speech in English for high school students / V. I. Harapko, G. D. Molnar // Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series "Pedagogy. Social work": editor-in-chief. Bartos O. – Uzhhorod, 2022. – Issue 1(50). - P.52-55

2. Methodology of teaching English: educational and methodological manual for students of higher educational institutions / comp. Cold Iryna Vasylievna. – Uman: Visavy, 2018. – 165 p.

3. Workshop on the methodology of teaching foreign languages in secondary educational institutions (on the material of the English language): Handbook for students/Coll. authors under the leadership of S.Yu. Nikolayeva and G.S. Badayants. - K.: Lenvit, 2001. - P. 147-168.

Головачко В.М.
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Андялошій М.Т.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 Освітні, педагогічні науки,
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНЦІЯ», «КОМПЕТЕНТНІСТЬ» ТА «КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД»

Особливості підготовки керівників закладів освіти на засадах компетентнісного підходу та осмислення засадничих питань взаємозв'язку компетенції і компетентностей займаються зарубіжні та українські науковці і практики А. Хуторський, Н. Бібік, Л. Ващенко, С. Калашнікова, О. Локшина, О. Овчарук, Л. Паращенко, О. Пометун, С. Трубачова, Л. Хоружа та ін.

Як стверджує Г. Єльникова, компетенція – це поняття, що стосується роботи і характеризує сферу професійної діяльності, у якій працівник є компетентним, натомість компетентність – це поняття, що стосується людини, розкриває аспекти її поведінки й забезпечує професійно якісне виконання роботи [1].

Компетентність – це здатність людини виконувати ефективно професійну діяльність [2, с.408-409]. Компетентність є результатом набуття компетенцій. Під компетенціями ми розуміємо особисті риси, характеристики людини (як соціально задана норма), що визначають та впливають на її здатність ефективно виконувати професійну діяльність. Відповідно, завдання й очікувані навчальні результати спрямовані на набуття знаннєвих компетенцій (знання освітніх інновацій, їх класифікації, процесу інноваційних форм і методів управління навчальними закладами), вміннєвих компетенцій (уміння ідентифікувати освітні інновації, організувати, впроваджувати інноваційні методи й форми в управління) та поведінкових установок до аналітичності, організованості, інноваційності (професійної мобільності) [3, с.347]. Компетентність – це, насамперед, загальна здатність і готовність фахівця до діяльності, заснованої на знаннях і досвіді, які набуті завдяки навчанню, орієнтованому на самостійну участь особистості в навчально-пізнавальному процесі і спрямовані на її успішну інтеграцію в соціум.

Компетентність - це інтегративна характеристика особи, що відображає готовність і здатність людини мобілізувати набуті знання, вміння, досвід і способи діяльності та поведінки для ефективного вирішення завдань, які виникають перед нею в процесі діяльності. Компетентність означає стійку здатність до діяльності зі знанням справи, що включає: глибоке розуміння суті виконуваних задач і проблем, що розв'язуються; знання досвіду, що наявний у даній галузі, активне володіння його кращими досягненнями; уміння вибирати засоби і способи дії, адекватні конкретним обставинам; почуття відповідальності за досягнуті результати; здатність учитися на помилках і вносити корективи в процесі досягнення цілей [4].

Наведені тлумачення пояснюють відмінність між поняттями «компетенція» і «компетентність», визначаючи компетенцію як еталон ефективної діяльності у

певній предметній галузі, а компетентність – як рівень опанування працівником компетенцій. На основі аналізу літературних джерел ми дійшли висновку, що компетентність – це не просто володіння знаннями (у таких випадках ми говоримо про ерудицію), але швидше потенційна готовність вирішувати завдання зі знанням справи.

Компетентнісний підхід не заперечує необхідності формувати освітню базу та комплекс навичок та вмінь, мова йде про досягнення інтегрованого результату - компетенції [4]. На відміну від традиційного знаннєво-орієнтовного підходу, компетентнісний підхід відображає вимоги не тільки до змісту освіти (що повинен знати, вміти і якими навичками має володіти випускник), а й до поведінкової складової (здатність застосовувати знання, вміння, навички на практиці).

За своїми базовими характеристиками (універсальність, відкритість, відповідність потребам простору і часу) компетентнісний підхід дає змогу здійснювати навчання людини на всіх рівнях освіти протягом життя. Набуті знання, вміння й установки щодо формування професійних компетенцій сучасного керівника закладу освіти, ефективного управління й на основі застосування отриманих теоретичних знань, систематизації інформації, активний обмін власним досвідом, практична розробка алгоритмів впровадження інновацій дадуть необхідну підготовку керівнику закладу освіти для забезпечення запровадження компетентнісного аспекту в управління закладу освіти.

Отже, основними ідеями компетентнісного підходу науковці вважають: компетентність виступає як центральне поняття, оскільки воно, по-перше, поєднує в собі інтелектуальну і навичкову складову освіти; по-друге, ключова компетентність є інтегративною за природою, тому що вона вбирає в себе низку однорідних чи близьких умінь і знань, що відносяться до широких сфер культури й діяльності; поняття компетентності ширше ніж поняття знання чи уміння, воно включає їх у себе; поняття компетентності включає не тільки когнітивну й операційно-технологічну складові, а й мотиваційну, етичну, соціальну й поведінкову.

Список використаної літератури:

1. Єльникова, Г.В., Зайченко, О.І., Маслов, В.І. (2010). Теоретичні і методичні засади моделювання фахової компетентності керівників закладів освіти: монографія. Книги-ХХІ. 460 с.

2. Бібік, Н. М. (2008). Компетентність у навчанні. Компетенції. Енциклопедія освіти: гол. ред. В. Г. Кремень. Юніком Інтер. 1040 с.

3. Дичківська, І. М. (2004). Інноваційні педагогічні технології. Академвидав. 352 с.

4. Василенко, Л. В., Гришина, І. В. (2003). Професійна компетентність керівника школи. Вид.група «Основа». 208 с.

Королович О.О.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Бубряк К.В.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 «Освітні, педагогічні науки»,
Мукачівського державного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ ОСВІТИ

Становлення та розвиток України як незалежної європейської держави вимагає створення оптимальних умов для управлінської діяльності, спрямованихна подолання суперечностей, що виявляються в невідповідності знань керівниківзакладів освіти сучасним запитам суспільства та освітнім стандартам. Передумовою для виконання завдань сьогодення може стати аналіз прогресивних ідей та досягнень минулого. Управляти закладом загальної середньої освітимають висококваліфіковані керівники, здатні втілювати ідеї, йти на ризик, братина себе відповідальність. Такого рівнякерівництва можна досягнути шляхом формальної, неформальної та інформальної освіти.

Наукова теорія управління закладами загальної середньої освіти інтенсивно розвивається протягом останніх 30 років. На сьогодні немає усталеної думки науковців щодо трактування таких понять, як «менеджмент», «управління», «керівництво».

Тому особливої уваги слід зосередити обґрунтуванню та розкриттю змісту основних понять.

Терміни «менеджмент» та «управління» широко використовуються. Складовим елементом управління є менеджмент, під яким розуміють цілеспрямований вплив на колектив або окремих виконавців для виконання поставлених завдань або досягнення визначеної мети.

Термін «менеджмент» (від англійського management – управління) означає «керувати, управляти, стояти на чолі, завідувати, бути здатним впоратися з чимось, якоюсь проблемою». За Оксфордським словником англійської мови менеджмент – це спосіб (манера) поводження з людьми; влада й мистецтво управління; відповідні вміння й адміністративні навички; правила та прийоми ділового спілкування; орган управління виробництвом. Наведені визначення не розкривають змісту поняття менеджмент, але наближають до розуміння його сутності. Менеджмент – це система, що передбачає здійснення підходів, принципів, методів, способів управління, уміння спрямовувати працю людей, їх знання, досвід, інтелект на досягнення поставлених цілей. Система не стала, а постійно змінювана. Це процес узгодження діяльності людей, об’єднаних в організацію для досягнення загальної мети.

Термін «менеджмент» використовується як у державних, так і в громадських установах, де намагаються досягти максимальної мети при мінімальних витратах. Тому науковий статус цього поняття має різні професійні модифікації. Об’єктивна основа менеджменту проявляється у

відокремленні управління від власності. До основних категорій менеджменту потрібно віднести поняття організації процесу та функцій управління, рівнів управління, методів менеджменту, стилів керівництва (лідерства), управління колективом (групою), комунікацій тощо. Обсяг управлінської праці, особливо у великих організаціях, значний і потребує відповідного розподілу.

Відповідно до зазначеного вище констатуємо, що на сучасному етапі в Україні здійснюються певні кроки щодо забезпечення прискореного, випереджувального розвитку освітнього менеджменту. Інтереси нації вимагають спеціально розроблених заходів, що покликані забезпечити ефективне подолання криз в освіті. Саме тому Законом України «Про освіту» передбачено встановлення прямих зв'язків із закладами загальної середньої освіти, науковими установами системи іноземних країн для розвитку інноваційної діяльності.

Варто звернути увагу на те, що вироблені професійні стереотипи менеджера закладу освіти забезпечують швидкість, точність та успішність діяльності. Нині в системі середньої освіти спостерігається диспропорція між наявністю інноваційних можливостей та їх реальним упровадженням. На практиці суб'єкти освітнього процесу мають високий інноваційний потенціал, що в свою чергу унеможливлює ефективне йоговикористання.

Дослідження інноваційної діяльності сьогодні є актуальним, тому що розпочалася нова віха розвитку науково-технічного прогресу, основу функціонування якого утворюють процеси генерації, обробки та використання нових знань. Основний акцент при цьому робиться на інформації, яка генерує закони розвитку природи та суспільства. Проте інноваційна складова розвитку залишається переважно поза увагою фахового наукового аналізу.

Інновації – суть постіндустріального, інформаційного суспільства, постійні зміни які ускладнюють буття людини. Особливе значення цей феномен має для освітньої галузі, у межах якої реалізуються програми підготовки як фахівців, так ігромадян.

Інноваційний менеджмент як апарат управління інноваціями в освіті, передбачає створення певної ієрархічної організаційної структури, до складу якоївходять спеціалізовані підрозділи управління, керівники різних рівнів, які наділяються повноваженнями на прийняття та реалізацію відповідних управлінських рішень і несуть відповідальність за їх результати.

Варто зазначити, що інноваційний освітній менеджмент є складовою загального менеджменту й розглядається в теорії як вплив суб'єкта управління (керівника) на об'єкт управління – соціальну систему, що перебуває в стані постійного розвитку, внаслідок якого відбувається не лише його якісна зміна та підвищення рівня конкурентоспроможності, а й підвищується рівень залучення інвестицій та інновацій в заклад освіти.

Суб'єктами інноваційного освітнього менеджменту – є керівники закладів освіти та громадські організації котрі беруть участь у розробці, експерименті чи апробації, упровадженні чи застосуванні освітніх інновацій; об'єктом – діяльність педагогічних і методичних працівників із застосування

освітніх інновацій, тобто інноваційна освітня діяльність.

Основу інноваційного освітнього менеджменту в системі середньої освіти становлять декілька важливих соціально-педагогічних проблем: створення на рівні держави й суспільства умов, які сприяють активізації діяльності освітніх організацій в інноваційній сфері управління; вивчення, узагальнення й поширенняпередового педагогічного досвіду; запровадження досягнень психолого- педагогічної науки в практику.

Сучасні тенденції та нововведення в освіті вимагають нових підходів до управління закладами загальної середньої освіти. Реалії сьогодення вказують на потребу розробки теоретичної бази та інструментів управління, спрямованих на впровадження інноваційного менеджменту.

За цих умов інноваційний менеджмент розглядаємо як систему принципів, форм і методів управління, яка активно впливає на управлінську діяльність та забезпечує розвиток інноваційної, інвестиційної, педагогічної, політичної та соціально-економічної діяльності як окремих структур, так і організацій.

Ефективний інноваційний освітній менеджмент, спрямований на підвищення якості освіти, є надійним механізмом задоволення потреб суб'єктів упровадження освітнього процесу та забезпечення конкурентоспроможності закладів загальної середньої освіти. Однак, у системі середньої освіти не повною мірою реалізується інноваційний менеджмент, що зумовлює необхідність вивчення питання особливостей упровадження інноваційного менеджменту в систему середньої освіти.

Список використаної літератури:

1. Білий, Л. Г., 2006. Педагогічний менеджмент в освіті. В: ред. кол.: С. У. Гончаренка, В. О. Радкевич та ін. Дидактика професійної школи: зб. наук. пр.№ 4. Хмельницький: ХНУ, с. 188-191.

2. Гальчук, А. А., 2015. Трактування та взаємозв'язок категорій «інновація», «новація», «нововведення», «інноваційний процес» та «інноваційна діяльність». В: Еефктивна економіка, [Online]. Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua.

3. Литвин, Л.,2013. Менеджмент освітніх інновацій: сутність та особливості впровадження. В: Соціально-економічні проблеми і держава, Вип. 1(8).[Online],с.108– 115. Режим доступу:http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf.

Королович О.О.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету
Матьола І.В.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 «Освітні педагогічні науки»
Мукачівського державного університету

ОСНОВНІ АСПЕКТИ САМООРГАНІЗАЦІЇ МАЙБУТНІХ КЕРІВНИКІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТНІХ

Існують різні підходи до розуміння сутності поняття “самоорганізація”, у яких змістовно описуються психологічні процеси, що охоплюють сутнісно-смислові, динамічні, ергономічні, енергетичні, просторові та інші характеристики. Загальнонауковими методологічними підходами, яківикористано в дослідженні, визначено системний і синергетичний, у руслі яких сутність і зміст категорії “самоорганізація у професійній діяльності” розглядається в органічній єдності та взаємозалежності особистісних і діяльнісних проявів досліджуваного феномена.

Самоорганізація – це багаторівневий процес самодіяльності особистості, який передбачає послідовну зміну спрямованих внутрішніх самопроцесів, поетапність цілеспрямованих дій особистості, направлених на зміну зовнішнього середовища в інтересах суб’єкта діяльності. Самоорганізація є способом організації життєдіяльності особистості, змістові й процесуальні властивості якого мають унікальні характеристики, що визначаються індивідуальними особливостями суб’єкта самоорганізації. Варто також вказати на ситуаційно-контекстний характер самоорганізації, що зумовлюється індивідуально-творчими діями суб’єкта самоорганізації в різних ситуаціях навчальної/ навчально-професійної діяльності.

Щоб забезпечити результативність процесу підготовки майбутніх керівників освітніх закладів до самоорганізації у професійній діяльності, маємо усвідомити сутність, ознаки та внутрішню структуру цього феномену. Так самоорганізація є системним поняттям, яке інтегрує у своїй структурі зовнішні процеси (дії особистості, вчинки, уміння, навички) та внутрішні самопроцеси: самоаналіз, самодіагностику, самооцінку, саморозкриття, самопланування, самопроєктування, самоактуалізацію, саморегуляцію, самоконтроль, самоуправління.

У контексті особистісно-діяльнісного підходу самоорганізація розглядається як інтегративне поєднання двох складових: особистісної й діяльнісної. Особистісна складова самоорганізації представляється дослідниками як сукупність особистісних характеристик, які зумовлюють процес самоорганізації, визначають якість її перебігу та результат.

Особистість – це соціальна істота, активний суб’єкт самопізнання, саморозвитку, на самоорганізацію діяльності якого здійснюють вплив його психологічні (пізнавальні, емоційно-вольові, спрямованість) компоненти та біологічні (типологічні особливості нервової системи, стать, вік) й соціальні характеристики. Особистість фахівця є продуктом власних спрямованих дій і

відносин, до яких залучена спрямованість, досвід, особливості пізнавальної та емоційно-вольової сфери, індивідуально-типологічні властивості особистості.

Визначаючи сутність самоорганізації, акцентується увага на мобілізації особистісних ресурсів (фізичних, нервово-психічних) фахівця для пристосування до змін і виконання професійних завдань. Будь-які зусилля такого роду є навантаженням на організм людини і пов'язані з її професійною ефективністю.

В основі самоорганізації майбутнього керівників освітніх закладів у професійній діяльності є його активність, спонукувана органічними і духовними потребами, інтересами, мотивами, сформованими установками, визначеними цілями.

Професійна активність керівників освітніх закладів виявляється у формах самодіяльності як у напрямі власного удосконалення, так і в перетворенні, зміні професійного середовища чи середовища життєдіяльності. Активність особистості в процесі самоорганізації виявляється в її здатності ставити цілі, розробляти програму і способи їх досягнення, творчо змінюючи стратегії власних дій за можливих перешкод чи непередбачуваних обставин, тобто виявляється не лише в пристосуванні до професійної реальності, а й спрямована на її змінювання. Активність, покладена в основу самоорганізації викладача, відображає його суб'єктивну позицію й рівень його особистісної та професійної зрілості.

Відмітною особливістю самоорганізації є цілеспрямованість і, разом з тим, природність, спонтанність дій. Процеси самоорганізації є відносно автономні та мають аутоспрямований характер. Істотною ознакою самоорганізації є здатність особистості до акумулювання набутого досвіду й відтворення у відповідних ситуаціях професійної діяльності.

Об'єктивно самоорганізація властива кожному суб'єктові педагогічного процесу у вищій школі, який є об'єктом управління собою й застосовує комплекс зусиль задля стимулювання власної активності, необхідної для організації, упорядкування, самоконтролю у педагогічній діяльності з метою досягнення професійної та особистісної ефективності.

Самоорганізація у професійній діяльності керівників освітніх закладів зумовлена необхідністю раціональної організації діяльності індивіда, потребою створення особистісних передумов для виконання функцій самодіяльності, самоуправління в умовах ускладнення, змін і різноманіття завдань професійної діяльності.

Рефлексія наукових джерел дозволяє визначити алгоритм самоорганізації керівника освітнього закладу у професійній діяльності: аналіз ситуації, виявлення суперечностей і виділення проблеми; визначення стратегії дій і постановка мети; розробка плану дій і пошуку ресурсів; організація і здійснення запланованої дії; самоуправління і самоконтроль діяльності; самооцінка, самоаналіз діяльності та її результатів; саморефлексія власної ефективності у діяльності й досягненні результату.

Варто зазначити, що процес самоорганізації відбувається у ситуації, коли забезпечується внутрішня мобілізація можливостей і здібностей особистості. Дію кожного з етапів самоорганізації забезпечують внутрішні самопроцеси як

механізми внутрішньої психологічної діяльності, зокрема: самоаналіз,

Відображаючи зміст самоорганізації у професійній діяльності, функції реалізують її мету і завдання, перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності й мають бути враховані у процесі формування у майбутніх керівників освітніх закладів компетентності самоорганізації.

Успішна самоорганізація фахівця у професійній діяльності потребує, насамперед, чітких знань про себе, про свою особистість, уміння пізнавати й розвивати кращі якості, знати свої сильні сторони й способи їх успішного застосування.

Внутрішніми передумовами ефективної самоорганізації особистості є переконання, самосвідомість і самокритичність, потреби і мотиви, навички й уміння самооцінювання, самоконтролю, вольової саморегуляції, знання теоретичних основ самоорганізації й володіння методами, способами самоорганізації; свідоме самомотивування, переконання, самонастанова на самоорганізацію як процес і засіб забезпечення особистісної та професійної ефективності.

Зовнішніми умовами успішної самоорганізації особистості майбутнього фахівця є: сформованість у магістранта ідеалу успішної особистості-професіонала; приклади-взірці особистостей педагогів, які володіли/володіють високим рівнем сформованості самоорганізації; популяризація позитивного досвіду самоорганізації; наявність програми власного особистісно-професійного самовдосконалення; володіння методами і прийомами самоорганізації у професійній діяльності.

Таким чином, самоорганізація майбутнього керівника освітнього закладу у професійній діяльності є цілісним динамічним утворенням особистості, яке ґрунтується на педагогічній рефлексії, професійних знаннях, самоуправлінні власною діяльністю й спрямоване на професійне самовдосконалення й забезпечення ефективної професійної діяльності. Удосконалення самоорганізаційних умінь відбувається поетапно й визначається низкою зовнішніх і внутрішніх чинників впливу.

Список використаної літератури:

1. Крижко В., 2005. Теорія та практика менеджменту в освіті: навч. посібн. 2-ге вид. Київ: "Освіта України".

2. Зязюн, І. А., 2005. Педагогічна майстерність: проблеми, пошуки, перспективи: монографія. Київ; Глухів: РВВ ГДПУ.

Кучінка Т.В.,
канд. екон. наук, ст. викладач, завідувач аспірантури,
Мукачівського державного університету
Немеш М.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 Освітні, педагогічні науки,
Мукачівського державного університету

КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

Комунікативна компетентність підвищує професійну ефективність людей різних професій, які так чи інакше включаються в інформаційний обмін, взаємодіють з іншими. На сьогоднішній день актуально постає проблема розвитку комунікативної компетентності майбутнього керівника. Особливо гостро відчувається потреба в управлінських кадрах, які володіють ефективними способами та прийомами міжособистісного і ділового спілкування, які здатні формувати позитивний мікроклімат в організації та володіти навичками ділової комунікації для налагодження продуктивних контактів з партнерами. За цих умов процес формування комунікативної компетентності майбутніх керівників посідає чільне місце у професійній підготовці.

Комунікативна компетентність - здатність встановлювати й підтримувати необхідні контакти з іншими людьми. Комунікативна компетентність - сукупність навичок та вмінь, необхідних для ефективного спілкування. Комунікативна компетентність - ситуативна адаптивність і вільне володіння вербальними та невербальними засобами соціальної поведінки. Вона передбачає уміння змінювати глибину і коло спілкування, розуміти і бути зрозумілим для партнера по спілкуванню [1].

Розглядаючи комунікативний потенціал особистості з точки зору психології управління, Л. Орбан-Лембрик визначає поняття «комунікативний потенціал керівника» так: «Комунікативний потенціал керівника - притаманні керівникові комунікативні можливості, які є внутрішнім резервом особистості, реалізуються як свідомо, так і стихійно» [2, с. 393].

Складові та характеристики комунікативного потенціалу керівника за Л. Орбан-Лембрик це - потенційні комунікативні можливості, потенції керівника, які можуть бути задіяні та використані в управлінні; психологічні властивості й можливості особистості керівника, набуті в управлінському спілкуванні й взаємодії з іншими людьми; комунікативні можливості професійного розвитку, саморозвитку власної особистості; динамічність комунікативного потенціалу, яка сприяє розвиткові комунікативних властивостей та здібностей, що пред'являє особистості підвищені вимоги за використання внутрішніх комунікативних резервів, переведення їх із потенційних в актуальні. Комунікативний потенціал майбутнього керівника базується на психологічній та соціальній (соціокультурний та етнопсихологічний контексти спілкування) основах. Закцентуємо увагу на

соціальній основі комунікативного потенціалу майбутнього керівника. Важливими для керівника освітянина є соціокультурний та етнопсихологічний контексти спілкування.

Комунікативна компетентність розглядається вченим як система внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови ефективної комунікативної дії у визначеному колі ситуацій міжособистісної взаємодії. Тому професійну компетентність майбутнього керівника сфери освіти можна назвати стрижневим компонентом вибраного ним виду діяльності, а комунікативну компетенцію - необхідною умовою її ефективності. Життєвий досвід (досвід міжособистісного спілкування), загальна ерудиція, мистецтво і спеціальні методи навчання е основними джерелами комунікативної компетентності [2].

Для ефективної комунікації характерно: досягнення взаєморозуміння партнерів, краще розуміння ситуації й предмета спілкування (досягнення більшої визначеності в розумінні ситуації сприяє вирішенню проблем, забезпечує досягнення цілей з оптимальною витратою ресурсів). Комунікативна компетентність розглядається як система внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови ефективної комунікації у певному колі ситуацій міжособистісної взаємодії. Компетентне гуманне спілкування дозволяє досягти більш глибинного взаєморозуміння, саморозкриття партнерів створює умови для взаємного особистісного зростання.

Відтак, комунікативна компетентність – це інтегральна якість особистості, що виконує функцію адаптації й адекватного функціонування особистості в соціумі, містить в собі установки, стереотипи, позиції спілкування, ролі цінності та творчий потенціал особистості. Компетентність в спілкуванні майбутнього керівника – це готовність до прийняття всього спектру можливих варіантів поведінки партнера по спілкуванню, здатність зрозуміти інших використовуючи систему внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови комунікації у ситуаціях особистісної взаємодії, а також як розвиток адекватної орієнтації людини як у власному психологічному потенціалі так і у партнера по спілкуванню.

Отже, комунікативну компетентність майбутнього керівника необхідно розглядати як складну інтегративну якість особистості, яка визначає професійно-педагогічну діяльність.

Список використаної літератури:

1. Кузьменко В. В., Гончаренко Л. А. Формування полікультурної компетентності вчителів загально-освітньої школи: Навчальний посібник. - Херсон: РІПО, 2006. - 92 с.

2. Орбан - Лембрик Л. Е. Психологія управління: Посібник. - К.: Академвидав, 2003. - 568 с.

Кучінка Т.В.
канд. екон. наук, ст. викладач, завідувач аспірантури,
Мукачівського державного університету
Терновці О.Ю.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 Освітні, педагогічні науки,
Мукачівського державного університету

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОСВІТИ

Щодо управління освітою антикризове управління передбачає нововведення в цілі, зміст, форми та методи управління, навчання та виховання, в організацію діяльності керівника.

У даний час керівник повинен бути експертом і стратегом у сфері управління діяльністю закладу освіти, здатним забезпечити постановку, прогнозування та оцінку ступеня відповідності цілей і результатів освіти дитини, діяльності співробітників і всього закладу як соціальної одиниці, тобто управляти якістю освітнього процесу.

Поняття «криза» - саме по собі, має багато характеристик. Термін криза (з грец. krisis) - різка зміна звичайного стану речей; злам, загострення становища [1]. Як зазначає О. Карпенко: «криза - загострення безлічі взаємозв'язаних ситуацій, що підвищують складність і ризик управління». Поняття «криза» тісно пов'язане і з поняттям «ризик», яке впливає на прийняття управлінського рішення. Якщо виключити з нього очікування кризи, то не буде відчуття ризику, кризові ситуації будуть виникати несподівано і болюче [2]. Л. Бартон наводить таке визначення: «криза - широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів. Ця подія і її наслідки можуть спричинити серйозну шкоду всій організації: працівникам, продукції, зв'язкам, фінансам і репутації» [3].

Проблемою впровадження дієвого антикризового управління у сучасній практиці визнається слабкість моніторингового інструментарію для передбачення кризових ситуацій. Це, у свою чергу, спричиняє труднощі у виробленні антикризових стратегій, зокрема введення у практику засобів превентивнго антикризового менеджменту. Відсутність чітко визначеного антикризового планування має об'єктивну основу, оскільки складові і час настання несприятливих подій в сучасних умовах майже не піддаються оцінним судженням. Обрання реально дієвих інструментів антикризового управління є ще однією проблемою вітчизняного менеджменту, добір яких є особливо важливою умовою формування системи антикризового управління для закладів освіти.

Основною метою антикризового управління є розробка та запровадження антикризової програми, здатної вивести управління на новий рівень, за для ефективного функціонування. Кризові явища в діяльності закладу освіти є переломним моментом у процесі взаємодії елементів системи управління між собою та із зовнішнім оточенням.

Антикризове управління – це управління системами у стані дисбалансу, яке включає сукупність процедур, методів, прийомів, спрямованих на розпізнавання

криз, їхню профілактику, створення умов для зниження негативного впливу та подолання наслідків. Технологія антикризового управління – послідовність дій щодо реалізації механізму впливу на систему з метою попередження, послаблення або подолання криз різного типу. Пропонуємо технологію антикризового менеджменту закладу освіти:

– визначити негативні впливи з боку соціального або внутрішнього середовища, які можуть спричинити кризу, тобто неможливість закладів освіти виконувати свої функції;

– спрогнозувати можливу хронологію кризових явищ;

– скласти план дій щодо попередження проявів криз різного типу, починати із заходів, які мають протидіяти кризам, що прогнозуються першими;

– опрацювати нормативно-правові акти стосовно юридичних, фінансових, кадрових, матеріально-технічних аспектів протидії кризам різного типу;

– посилити увагу до підвищення кваліфікації педагогів, адже криза погіршує соціальне середовище, матеріальні та фінансові ресурси, а професіоналізм педагогів не зменшується, а навпаки, сприяє її подоланню;

– врахувати внутрішні чинники, які погіршують стан педагогічної системи під час кризи, визначити заходи щодо подолання цих впливів;

– вжити заходів щодо посилення конкурентних переваг;

– спростити бюрократичні процедури, спрямувати діяльність колективу на позитивне, колегіальне, творче подолання перешкод;

– сприяти запобіганню та подоланню конфліктів між працівниками, структурними підрозділами та управлінцями різних рівнів;

– посилити відповідальність працівників за виконання власних функцій та функцій закладу освіти в цілому;

– запровадити постійний моніторинг стану педагогічної системи школи;

– виробити стратегію щодо реалізації можливостей розвитку закладу освіти, які відкриває криза.

Отже, антикризове управління – здійснює керований вплив на систему управління закладами освіти, за для запобігання виникнення кризи, аналізу її причин, розробку шляхів подолання та подальшого ефективного функціонування закладів освіти.

Список використаної літератури:

1. Тлумачний словник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lcorp.ulif.org.ua/dictua/

2. Карпенко О. А. Основи антикризового управління : навч.-метод. посіб. - Київ : Видавництво НАДУ, 2006.

3. Barton L. Crisis in organizations: Managing and Communicating in the Heat of Chaos / L. Barton. − Cincinnati, Ohio : South-Western, 1993. – P. 2

Ліба Н.С.
д-р екон. наук, , професор кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Панченко О.Д.,
асистент кафедри професійної освіти та інженерії,
Бабіля В.В.
здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти,
спеціальність 011 Освітні, педагогічні науки,
Мукачівського державного університету

ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ

Управління є тим важелем, тією рушійною силою, яка націлена на активізацію людини шляхом створення оптимальних умов для прояву та розвитку її творчого потенціалу. Для цього керівнику потрібно орієнтуватися у різноманітті сучасних управлінських ідей, вивчати і успішно застосовувати досягнення науки і перспективного педагогічного досвіду, організовувати перетворювальну діяльність. У зв'язку з цим питання управління освітніми процесами стають більш актуально, так як шкільна практика свідчить про недостатню готовність керівників шкіл до професійної управлінської діяльності, про відсутність у багатьох з них необхідної управлінської культури.

У науковій літературі зустрічаються різні підходи до визначення тих чи інших аспектів культури. Перші характеризуються пошуком співвідношення між культурою особистості та культурою суспільства (Л. Н. Пономарев, В. Д. , В. П. Чічканов), аналізом соціальної культури особистості (А. В. Прохоров, К. Е. Розлогов, В. Д. Рузін); інші – розглядають окремі її аспекти: інформаційну (Д. І. Блюменау), комунікативну, професійну (В. Ю. Кричевський), управлінську культуру (Г. В. Єльнікова).

Під терміном «управлінська культура» Л. Васильченко розуміє «цілісну властивість особистості, яка має прояв у процесі професійної управлінської діяльності; характеризує особливості свідомості, поведінки, спілкування та управлінської діяльності керівника; забезпечує усвідомлення та культуродоцільність професійної діяльності; стимулює творчий розвиток керівника» [1, с. 16].

Поняття «управлінська культура» С.В Королюк трактує як «різновид професійної культури, який складається з політичної, правової, адміністративної, менеджерської, організаційної, соціальнопсихологічної, інформаційної, комунікативної та економічної культур і є інтегральним утворенням щодо системи знань і вмінь, особистісних якостей, мотивів і цінностей, які реалізуються під час управління [2, с. 88].

На думку Г. В. Єльникової, дефіцит культури, відсутність її пріоритету в суспільстві є однією з причин «гальмування» перебудови освітньої системи. Культурно працювати – це значить уміти правильно розставити кадри на вирішальних ланках, працювати творчо, з перспективою, завжди бачити кінцеву мету і вибирати найбільш раціональні методи її досягнення. А для цього треба –

постійно вчитися, наполегливо оволодівати науковими принципами управління, вміло керуватися ними в своїй управлінській діяльності [3].

Підвищення культурного рівня фахівців, за твердженням В. Медведя, має здійснюватися через підвищення культури прийняття рішень, застосування контролю, делегування повноважень, взагалі у виконанні управлінських функцій; також через підвищення власного рівня культури спілкування, поведінки, використання влади, урахування сумісності працівників та їхніх індивідуальних особливостей; покращення стилю керівництва колективом, а саме: формування його демократичних рис [4].

Під управлінською культурою майбутнього фахівця ми розуміємо динамічне системне утворення, що охоплює сукупність знань, умінь і навичок, а також особистісних якостей фахівця, які забезпечують ефективність здійснення різноманітних видів управлінської діяльності.

На основі опрацьованих літературних джерел ми можемо виділити основні напрями формування управлінської культури, а саме:

- управлінська культура являється сучасним міждисциплінарним феноменом;
- в управлінській культурі мають вагомого значення мають теоретичні та практичні аспекти застосування інформаційних технологій;
- управлінська культура складається з політичної, правової, адміністративної, менеджерської, організаційної, соціальнопсихологічної, інформаційної, комунікативної та економічної культур.

Отже, управлінська культура – це метод та форма використання загальнолюдського професійно-культурного надбання, властивість особистості, яка має прояв у процесі професійної управлінської діяльності; характеризує особливості свідомості, поведінки, спілкування, системи знань і вмінь, особистісних якостей, мотивів і цінностей, які реалізуються під час управління.

Список використаної літератури:

1. Васильченко Л. В. Формування управлінської культури керівника школи в системі післядипломної педагогічної освіти : автореф. дис. … канд. пед. наук : [спец.] 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Л. В. Васильченко ; Терноп. держ. пед. ун-т імені Володимира Гнатюка. – Т., 2006. – 23 с.

2. Королюк С. В. Управлінська культура керівника школи / С. В. Королюк // Постметодика. – 2003. – № 5/6. – С. 85–88.

3. Єльникова Г. В. Управлінська культура керівника загальноосвітнього навчального закладу [Електронний ресурс] / Г. В. Єльникова. – Режим доступу: www.ippo.edu.te.ua/files/na_dopomogu_- vchitelju/05_uprav.

4. Медведь В. В. Розвиток управлінської культури професійно-технічного навчального закладу : автореф. дис. … канд. пед. наук : [спец.] 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Медведь Валерій Володимирович ; Луган. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Луганськ, 2007. – 20 с.

Ліба Н.С.
д-р екон. наук, , професор кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету
Роман К.А.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальність 011 Освітні, педагогічні науки,
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФЕНОМЕНУ «ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ»

В умовах значних соціально-економічних змін система управління людськими ресурсами набуває суттєвого значення, особливо актуальним є використання потенціалу лідерського впливу. Проблему розвитку лідерських якостей здобувачів вищої освіти у сучасних умовах необхідно розглядати як стратегічне завдання для освіти та наукових досліджень.

Університети, що діють як центри освіти, науки та культури, мають значні можливості безперервного розвитку особистості, в тому числі і її лідерських здібностей. Акумулюючи та транслюючи інноваційний педагогічний досвід університет створює сучасний освітній простір, який може готувати якісних фахівців, які усвідомлено приймають на себе функції управління та ефективного лідерства у різних напрямках професійної діяльності.

Розвитку лідерських якостей у системі вищої освіти присвятили праці О. Зоріна, Т. Ємчук, М. Заячук, Л. Кайдалова, О. Кін, В. Кузьменко, Л. Конишева, Л. Шигапова, Н. Мараховська, О. Крупський, Н. Семенченко, Г. Титова, Г. Угляниця, Р. Сопівник, Т. Гура, А. Пільганчук.

Погоджуємося з думкою А. Пільганчук та В. Кузьменко, що «лідерські якості» – це якості особистості, які забезпечують ефективне лідерство, а саме: індивідуально-особистісні й соціально-психологічні особливості особистості, що впливають на групу і призводять до досягнення мети» [1, с. 413].

Слушною є позиція Т. Ємчук та М. Заячук, що виховання лідерських якостей особистості – це соціально й педагогічно організований процес цілеспрямованого систематичного формування характерних рис особистості, які забезпечують ефективність діяльності та допомагають їй займати позицію лідера в групі, бути прикладом для наслідування [2, с. 397].

Основними видами діяльності, які спрямовані на формування лідерських якостей здобувачів освіти є: освітня діяльність (індивідуальна, групова, колективна); виховна діяльність (участь у конференціях, програмах, проектах); наукова діяльність (розроблення та захист індивідуальних і колективних проєктів, творчих справ); громадська діяльність (участь у роботі учнівського самоврядування та громадських молодіжних організацій, наукових товариствах, асоціаціях, учнівських творчих клубах); представницька діяльність (уміння ефективно представляти себе, однолітків, молодіжну громадську організацію, освітній заклад) [3].

Сучасна система освіти базується на компетентнісному підході, що передбачає вміння застосовувати знання, уміння і навички на практиці. Оволодіння загальними і професійними компетентностями передбаченими освітніми стандартами перегукуються з дескрипторами національної рамки кваліфікації. Так, п'ятому рівню, якому відповідає диплом освітнього ступеня фахової передвищої освіти, властиві такі лідерські якості як: вміння розв'язувати складні спеціалізовані задачі, планування, організація у сфері професійної діяльності (фаховий молодший бакалавр); шостому рівню, що відповідає першому (бакалаврському) рівню вищої освіти властиві наступні лідерські якості: управління складною діяльністю, спроможність нести відповідальність, організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп; сьомому (магістерському) рівню відповідають ті самі властивості, що є ідентичними для п'ятого і шостого рівнів, лише для сьомого вони розглядаються дещо ширше й додаються ще й інші дескриптори - вміння самостійно проводити дослідження, розв'язувати складні задачі, проблеми з урахуванням нести соціальну та етичну відповідальність, управління робочими процесами, нести відповідальність за внесення до професійних знань і практик та/або оцінювання результатів діяльності команд і колективів [4].

Таким чином, проведений аналіз наукової літератури дозволяє нам визначити, що лідерські якості здобувачів вищої освіти – це сукупність індивідуально-особистісних і соціально-психологічних властивостей особистості займати позицію лідера в групі, що формуються під впливом освітньої, виховної, наукової, громадської, представницької діяльностей.

Список використаної літератури:

1. Пільганчук А. Розвиток лідерських якостей у майбутніх психологів / А. Пільганчук, В. Кузьменко // Гуманітар. вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький Державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди»: зб. наук. пр. – 2012. – Вип.25. – С. 412-415.

2. Ємчук Т.В., Заячук М.Д. Особливості формування лідерських якостей у студентів географічних факультетів. Наукові записки. Серія : Педагогічні науки. Кропивницький: Центральноукраїнський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка, 2022. Випуск 207. С. 394 - 401.

3. Сушик Н. Теоретичні основи формування лідерських якостей учнівської молоді.Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Педагогічні науки. 2013. № 7.

4. Постанова КМУ «Про національну рамку кваліфікацій» від 23.11.2011 р. №1341. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF#Text .

Матьола І.В.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 «Освітні педагогічні науки»
Мукачівський державний університет,
Королович О.О.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

СУБ'ЄКТИ САМООРГАНІЗАЦІЇ УПРОФЕСІЙНІЙ ПЕДАГОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Соціально-економічний розвиток суспільства зумовлює зміну завдань підготовки майбутніх викладачів вищої школи, зокрема в умовах магістратури. Викладач вищої школи є об'єктом і суб'єктом інноваційних змін в освітньому просторі, на нього покладається завдання підготувати й виховати сучасного фахівця, здатного ефективно й продуктивно працювати з урахуванням освітньої перспективи формування гідного громадянського суспільства. Складність розв'язання цієї проблеми полягає в тому, що майбутній викладач вищої школи – нинішній студент магістратури – має усвідомити, що результати його професійної діяльності визначатимуть продуктивність і ефективність діяльності фахівців різних сфер економічної діяльності: освіти, культури, права, інженерії, соціальної роботи, охорони здоров'я та ін.

На сучасний стан розвитку професійної педагогічної вищої освіти впливає низка чинників, з-поміж яких: процеси євроінтеграції; інформатизація і діджиталізація освітнього простору; інтелектуалізація діяльності особистості; динамічні зміни ринку праці й вимог щодо конкурентоспроможності фахівця та ін. Унаслідок технологічних змін нової дійсності відбувається модернізація існуючих видів діяльності й поява нових, що спричиняє трансформацію професійних функцій викладача вищої школи й актуалізує проблему підготовки суб'єкта навчання як людини інноваційної, здатної адекватно реагувати на виклики соціуму, здійснюючи при цьому ефективну самореалізацію й саморозвиток у професійній діяльності.

Нагальним викликом у контексті стрімких змін технологій і техніки є стратегіяціложиттєвого навчання, прогресивні ідеї якої щодо нового рівня розвитку персоналу вищої школи виголошено в документах і матеріалах міжнародних організацій, що спрямовують підготовку конкурентоспроможного фахівця XXI століття: участь у розробленні нових освітніх програм підготовки фахівців; проведення актуальних наукових досліджень; здійснення академічної мобільності (міжнародної й внутрішньої), розширення практик творчих відпусток істажування (зокрема за кордоном); навчання здобувачів вищої освіти сучасним науковим знанням з використанням новітніх навчально-інформаційних технологій; здатність до співпраці зі здобувачами вищої освіти в побудові їх освітньої траєкторії в рамках моделі студентоцентрованого навчання; здатність до роботи в умовах інституційної відкритості ЗВО; знання іноземних мов та орієнтування на

академічну мобільність. Саме тому актуалізується потреба щодо підготовки майбутнього викладача вищої школи як цілісної особистості, у якої сформовані ціннісне ставлення до педагогічної праці, відповідні професійні й особистісні якості, а також спроможність ефективно виконувати професійні функції за умови зниження затрат часу і особистих зусиль.

Шляхами реалізації завдань і змісту професійної підготовки викладачів вищої школи визначено: розроблення нових моделей підвищення професійної кваліфікації викладачів, які ґрунтуються на багатоваріативності схем організації та змісту навчання, просуванні прогресивних освітніх практик; системне заохочення наукової й професійної активності викладачів, їх академічної мобільності; запровадження практики участі викладачів-іноземців у освітньому процесі українських ЗВО; оволодіння вітчизняними педагогами новітніми інтерактивними, проєктними, командними, індивідуалізованими навчальними технологіями зі спільного вироблення нового знання.

Вимоги суспільства і сучасного студентства до особистості викладача зобов'язують його бути взірцем високого професіоналізму, фахової майстерності, глибоко ерудованим і технологічно обізнаним фахівцем, здатним опановувати і застосовувати у практичній діяльності інноваційні методи, керуватися гуманістичними технологіями у взаємодії зі студентами, гнучко реагувати на ситуації професійної діяльності, бути готовим до самовдосконалення, відкритим для нового досвіду й постійно підвищувати свій фаховий рівень.

Праця викладача має змістову специфіку й психологічні особливості. Варто зазначити, що серед основних обов'язків викладача вищої школи є викладання на високому науково-теоретичному і методичному рівні навчальних дисциплін відповідної освітньо-професійної програми за спеціальністю, провадження наукової діяльності та оприлюднення й упровадження її результатів, підвищення професійного рівня, педагогічної майстерності, наукової кваліфікації. Таким чином, можна зробити висновок, що професійна діяльність викладача вищої школи є поліфункціональною і багатовекторною, що потребує належного рівня його самоорганізації у професійній діяльності. Освітня діяльність викладача вищої школи, а також його професійне удосконалення пов'язане з різними формами формальної, неформальної та інформальної освіти, зорієнтованої на задоволення освітніх потреб педагога й отримання необхідних знань, умінь, навичок у зручних для нього формах, методах,часі, форматі, термінах.

Потреба споживачів освітніх послуг користуватися змішаною системою навчання (поєднання індивідуальної/заочної/вечірньої форми навчання з виробничою діяльністю; можливі проблеми зі здоров'ям, карантинні обмеження), атакож необхідність забезпечувати освітні потреби суб'єктів навчання в умовах пандемії нового захворювання, яка охопила значні території держав, країн, змушує викладача освоювати цифрові інструменти, нові підходи і методики дистанційного навчання.

Таким чином, своєрідність професійної діяльності викладача вищої школи вирізняється такими ознаками: специфічність, яку формують: суб'єкт педагогічної дії, що є, водночас, активним учасником педагогічного процесу й діяльності з

самовдосконалення, саморозвитку, самореалізації; своєрідність способів і засобів педагогічної діяльності; автономність, яка виражається істотним ступенем самостійності викладачав створенні навчально-методичних продуктів діяльності, виборі методів і засобів педагогічної праці; поліфункціональність, що відображена широким спектром його професійних ролей (викладач, вихователь, методист, організатор, консультант, дослідник, науковець, освітній менеджер, громадський активіст тощо) та функцій; багатовекторність, яка реалізується в навчально-педагогічній, методичній, науково-дослідницькій, організаційній, комунікативній, виховній, громадсько-педагогічній, координувальній, самоосвітній видах діяльності.

Отже, викликом сучасної освітньої парадигми є необхідність усвідомлення майбутнім викладачем вищої школи прогресивних цільових орієнтирів, аналіз власних мотивів, прагнень, цінностей професійної діяльності, вироблення власної педагогічної позиції, сутність якої полягає в постійному прагненні досаморозвитку, самовдосконалення і забезпечення професійної ефективності в умовах динамічності й нестабільності професійного простору, що потребує відповідного рівня сформованості компетентності самоорганізації. Очевидно, що формування такої компетентності має здійснюватися в процесі контекстно-професійної підготовки й повинно бути відображено в освітніх програмахпідготовки магістрів, аналіз змісту яких ми подаємо в підрозділах.

Список використаної літератури:

1. Щодо рекомендацій з навчально-методичного забезпечення: лист МОН № 1/9-434 від 09.07.2018 р. Київ, [online]. Режим доступу: http://osvita.ua/legislation/Vishya_osvita/61422/ [Дата зверн. 23.03.2019].

2. Вознюк, О. В., 2013. Розвиток особистості педагога в умовах цивілізаційних змін: теорія і практика: монографія. Житомир: ЖДУ ім. І. Франка.

3. Галян, А., 2015. Психологічний ресурс особистості як чинник подолання стресу (огляд досліджень з проблеми). Проблеми гуманітарних наук. Серія “Психологія”, вип. 35, с. 56–66.

Мигович В.А.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 Освітні, педагогічні науки,
Мукачівського державного університету
Ярмолюк В. О.
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 011 Освітні, педагогічні науки,
Мукачівського державного університету

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ КЕРІВНИКІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Керівник освітнього закладу знаходиться в центрі соціально-економічних та педагогічних перетворень, він координує, спрямовує працю педагогів, від його економічної грамотності, ініціативності, уміння приймати самостійні рішення стратегічного і тактичного характеру залежить сутність успішної роботи закладу в цілому. Таким чином, перевід управлінської діяльності керівника в системі загальної середньої освіти у професійну сферу стає важливою умовою успішності в освітньому менеджменті.

Автори перших теорій наукового управління, спираючись на власний досвід і спостереження, виділяли якості, котрими, на їх думку, повинен володіти керівник, щоб його діяльність була ефективною. Ф. Тейлор виокремив дев'ять якостей ідеального керівника: розум, освіту, спеціальні професійні пізнання, фізичну спритність або силу, такт, енергію, рішучість, чесність, розсудливість і здоровий глузд, міцне здоров'я. А.Файоль виділив багато в чому схожі якості: здоров'я і фізичну силу, розум і розумову працездатність, тверду волю, активність, енергію, відвагу, готовність перейняти на себе відповідальність, почуття обов'язку, турботу про загальний інтерес, значне коло загальних знань, уміння розробляти й організовувати розробку програм дій, уміння організувати спільну роботу, мистецтво керувати людьми, уміння погоджувати дії, контролювати, загальна освіченість. Р. Стогдилл виявив, що в багатьох випадках ефективні керівники відрізнялися інтелектом, знаннями, відповідальністю, активністю, надійністю, соціальною участю, проте в різних обставинах ці керівники проявляли різні якості. Принципово важливий висновок, якого дійшов дослідник, полягав у тому, що людина не стає керівником лише завдяки тому, що він володіє деяким набором особистих властивостей, тобто немає особових якостей, безумовно пов'язаних з ефективністю діяльності людини у ролі керівника [1].

Ефективність професійної підготовки майбутніх керівників закладів освіти в процесі дистанційного навчання, що є на часі, досягається наступними умовами: наявністю у здобувачів комп'ютерної грамотності, обліку психологічних закономірностей сприйняття, пам'яті, уваги та вікових особливостей здобувачів, їх індивідуальних та особистісних особливостей, створення психологічного комфорту, що включає в себе здатність викладача до діалогу засобами інформаційних технологій, знайти індивідуальний підхід до майбутніх керівників закладів освіти, здійснення особливим чином організованого самоконтролю

здобувачів та систематичного контролю майбутніх керівників закладів освіти за узагальненням знань, передбаченого при розробці відповідних навчальних програм, володіння здобувачами навичками самостійної роботи, забезпечення ефективного взаємодії всіх компонентів системи дистанційного навчання.

Кожній країні потрібно розбудувати свій потенціал щодо забезпечення моделей змішаного навчання. Всі заклади освіти повинні бути краще підготовлені (за необхідності) до переходу: від очного до дистанційного навчання. Це захистить освіту і створить можливості для більш індивідуалізованих підходів до викладання та навчання не тільки під час майбутніх пандемій, але і під час інших потрясінь, таких, наприклад, як стихійні лиха, що можливо при розробці гнучких навчальних програм, які можна викладати очно або онлайн.

Крім того, майбутні керівники закладів освіти повинні бути добре підготовані для керування широким спектром ІТ-пристроїв і спрямовувати реформування освітньої галузі відповідно до стандартів Європейського простору освіти. Це довгостроковий процес і Україна працює у цьому напрямку. Влада розробляє правила дистанційної освіти, застосовує більш широке використання підходів змішаного навчання, працює над збільшенням кількості освітніх закладів з підключенням до Інтернету та доступом до цифрових пристроїв і обладнання.

Така цілеспрямована робота допоможе закладам освіти не тільки подолати наслідки COVID-19, а й запровадити більш стійкі і гнучкі підходи у майбутній освітній діяльності спрямованій на підтримку безперервності навчання та оперативної стійкості у вищій освіті, завдяки заходам з розширення діджиталізації сектору [2, с.50-58].

Отже, проаналізовано ідеї перших теорій наукового управління, автори яких, спираючись на власний досвід і спостереження, виділяли якості, котрими, на їх думку, повинен володіти керівник, щоб його діяльність була ефективною. Ефективність професійної підготовки майбутніх керівників закладів освіти досягається наявністю у здобувачів комп'ютерної грамотності, обліку психологічних закономірностей сприйняття, пам'яті, уваги та вікових особливостей здобувачів, їх індивідуальних та особистісних особливостей, створення психологічного комфорту.

Список використаної літератури:

1. Управління навчальним закладом : Підручник для магістрантів педагогічних університетів / С.Г.Немченко, О.Б. Голік, О.А. Кривильова, О.В. Лебідь. Донецьк : ЛАНДОН-ХХІ, 2012. 516.

2. Кузьмінський А. І., Кучай О. В., Біда О. А., Чичук А. П., Сігетій І. П., Кучай Т. П. Дистанційне навчання в підготовці фахівців у закладах вищої освіти. Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми : збірник наукових праць. Вінниця: ТОВ «Друк плюс», 2021. Вип. 60. С.50-58.

Сідор Ю. І.,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 013 «Початкова освіта»
Мукачівського державного університету
Науковий керівник: канд. пед. наук, доцент доцент кафедри
теорії та методики початкової освіти Ліба О. М.,
Мукачівського державного університету

ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА – ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Професійна освіта грає важливу роль у соціально-економічному розвитку регіону. Вона є необхідним інструментом для підготовки кваліфікованих робітників, спеціалістів та фахівців, які здатні впроваджувати нові технології, стимулювати інновації та піднімати економіку регіону.

Однією з головних сфер, де професійна освіта відіграє важливу роль, є промисловість. Регіони, де існує високо розвинена професійна освіта, здатні залучати інвестиції та розвиватись у сфері виробництва. Освіта і професійні знання повинні відігравати визначальну роль у забезпеченні зайнятості й самозайнятості, особистих доходів населення в ринкових умовах. А це потребує відповідної професійної підготовки, заснованої на науково обґрунтованій системі професійної орієнтації, професійного відбору і виробничого навчання. Саме тому в умовах сьогодення система професійної орієнтації потребує модернізації. Крім модернізації та розвитку системи професійної орієнтації потребує трансформації та реформування і система професійної освіти України на основі врахування сучасних і перспективних потреб розвитку суспільства. Пошук нових прогресивних форм реалізації професійної освіти передбачає переорієнтування на реалії розвитку ринку праці, сучасні світові тенденції з урахуванням особливостей національної економіки [2].

Професійна освіта забезпечує належну підготовку кадрів з різних сфер діяльності, що сприяє розвитку економіки та соціальної сфери. Компетентні фахівці, які отримали якісну професійну освіту, забезпечують необхідний рівень робочої сили для різних галузей економіки. Кваліфіковані фахівці обладнані знаннями та навичками, необхідними для підтримки технічного прогресу та інноваційного розвитку здатні впроваджувати новітні технології, покращувати робочі процеси та забезпечувати високу якість продукції чи послуг. Якщо в регіоні є доступна та якісна професійна освіта, це привертає інвесторів, сприяє розвитку підприємництва та підвищенню конкурентоспроможності регіону. Підвищення якості професійної освіти на засадах фундаменталізації дає змогу здійснювати підготовку професійно мобільних і конкурентоспроможних фахівців з високим рівнем інтелектуального і творчого потенціалу, наукової культури мислення і професійної діяльності на основі посилення загальноосвітньої і наукової компоненти змісту навчального матеріалу, забезпечення дослідницького характеру знань, їх практичної спрямованості [1].

Крім того, професійна освіта сприяє розвитку інших сфер, таких як туризм, гостинність та послуги. Учні, які здобули професійну освіту, можуть стати вправними працівниками в готельних комплексах, ресторанах, обслуговуванні туристів тощо. Це може позитивно вплинути на привабливість та конкурентоспроможність регіону у туристичній галузі, а також створити нові робочі місця та збільшити обсяги інвестицій.

Професійна освіта також допомагає у вирішенні соціальних проблем. Вона надає можливість найменш обізнаним та соціально вразливим верствам населення отримувати якісну освіту та здобувати професію. Це сприяє зменшенню безробіття та соціальних нерівностей в регіоні, а також забезпечує людей інструментами для самореалізації та соціального піднесення.

Таким чином, професійна освіта є необхідною умовою соціально-економічного розвитку регіону. Цей інструмент допомагає формувати конкурентоспроможну робочу силу, стимулює розвиток новітніх технологій та сприяє розвитку інших важливих сфер діяльності. Професійна освіта має великий потенціал для сприяння стабільному соціально-економічному розвитку регіону. Вона дозволяє людям отримувати достойну заробітну плату, забезпечувати своє матеріальне благополуччя та розвиватися професійно. Це сприяє зниженню безробіття та підвищенню якості життя населення. Якісна професійна освіта забезпечує належну підготовку кадрів, що сприяє розвитку економіки та соціальної сфери регіону.

Список використаних джерел:

1. Радкевич Валентина. Професійна освіта і навчання для сталого розвитку суспільства. Журнал ПТО_ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА І НАВЧАННЯ. 3 с.

2. Сапельнікова Н. Л., Решетова Г. І. Професійна освіта та професійна орієнтація як інструмент прогнозування та регулювання ринку праці. Економіка і суспільство. Випуск # 19 / 2018. С. 919-925.

Скрипинець В.В.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 015 Професійна освіта (за спеціалізаціями),
Мукачівського державного університету
Чепелюк Б.М.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 015 Професійна освіта (за спеціалізаціями),
Мукачівського державного університету

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

Пріоритетне завдання сучасної системи освіти - підготовка кваліфікованого та конкурентоспроможного фахівця, який не лише володіє певним рівнем знань, умінь і навичок, але й може практично застосувати їх для успішного досягнення

поставленої мети. За таких умов якісна професійна освіта має забезпечувати формування сукупності інтегрованих знань, умінь та якостей особистості - професійну компетентність фахівця.

Наявний вітчизняний і зарубіжний досвід розвитку педагогічної думки свідчить про актуальність потреби у розробці теоретичних основ та практичних шляхів формування професійної компетентності майбутнього фахівця. Проте, залишається багато невивчених аспектів цієї проблеми, при підготовці спеціалістів, зокрема, визначення наукових засад розвитку професійної компетентності фахівців в умовах сьогодення.

Проблемі впровадження компетентнісного підходу в сучасну вищу освіту присвятили свої наукові доробки науковці А.Алексюк, І.Бібік, В.Бондар, В.Євдокимов, І.Ковчина, В.Козаков, Т.Крилова, В.Кузь, І.Мельничук, Л.Нічуговська, В.Олійник, П.Підкасистий, Л.Романишина, О.Романовський, М.Шкіль, О.Ярошенко та ін., зокрема формування професійної компетентності у закладах вищої освіти у працях Н. Баловсяк, І. Бавшина, Б. Беспалова, Д. Мірошина, С. Федорова та ін.

Компетентнісний підхід - це сукупність загальних принципів визначення цілей, добору змісту освіти, організації освітнього процесу і оцінки результатів освіти. Компетентнісний підхід означає поступову переорієнтацію домінуючої освітньої парадигми з переважною трансляцією знань, формуванням навичок на створення умов для активного набуття студентами системи компетенцій.

Компетенція - це сукупність взаємозв’язаних якостей особи (знань, умінь, способів діяльності, досвіду), відчужена, наперед задана соціальна вимога (норма) до освітньої підготовки особи, яка необхідна для її якісної продуктивної діяльності в певній сфері [1, с. 141].

Поняття «компетенції» фіксує коло заданих ззовні цілей і способів діяльності, тобто відображує переважно соціальний бік діяльності суб’єкта. Так, у професійній діяльності компетенція суб’єкта визначається посадовими обов’язками й посадовою інструкцією, а в системі освіти цілями навчальної діяльності суб’єкта освіти і навчальним планом. Компетенція характеризує явища зовнішні по відношенню до суб’єкта і такі, що є для нього об’єктом опанування, тоді як компетентність - це внутрішня якість суб’єкта, яка сформувалася у нього в результаті оволодіння компетенцією.

Компетентність - це інтегративне утворення особистості, що поєднує в собі знання, уміння, навички, досвід і особистісні якості, які обумовлюють прагнення, готовність і здатність розв’язувати проблеми і завдання, що виникають в реальних життєвих ситуаціях, усвідомлюючи при цьому значущість предмету і результату діяльності [2, с. 30].

Компетентність виявляється в успішно реалізованій у діяльності компетенції і включає особисте ставлення до предмету і продукту діяльності. Поняття «компетентності» відображує внутрішній бік діяльності суб’єкта з реалізації тих цілей, які задані в понятті компетенції.

Як характеристика професіонала, компетентність зазвичай використовується у словосполученні «професійна компетентність», яка, як новий орієнтуючий вектор

сучасної парадигми освіти щодо підготовки майбутніх фахівців, має забезпечувати переосмислення досвіду їх підготовки, враховувати такі принципово нові підходи до її обґрунтування:

–розуміння необхідності обґрунтування методології формування професійної компетентності майбутнього фахівця конкретної галузі у процесі його професійної підготовки в ЗВО;

–пошук адекватних теоретичних засад щодо дослідження педагогікою, психологією, філософією освіти, соціологією, інформатикою та юриспруденцією педагогічних явищ, які стосуються формування професійних компетенцій майбутнього фахівця у процесі його підготовки в ЗВО;

–розуміння необхідності формування професійної компетентності фахівця як під час навчальної, так і позааудиторної роботи;

–вивчення, систематизація і творче використання позитивного національного та світового передового досвіду формування компетенцій майбутніх фахівців у ЗВО.

Отже формування професійної компетентності майбутнього фахівця здійснюється через зміст освіти, що містить у собі не тільки перелік навчальних предметів, але й професійні навички й уміння, досвід, здібності та готовність і здатності особистості діяти у складній ситуації та вирішувати професійні завдання з високим ступенем невизначеності; здатність до досягнення більш якісного результату праці, ставлення до професії як до цінності.

Список використаної літератури:

1. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи (Бібліотека з освітньої політики): Монографія / Н. М. Бібік, Л.С.Ващенко, О.І.Локшина та ін. / Під заг. ред. О.В.Овчарук. - К.: «К.І.С.», 2004. - 112с.

2. Головань М.С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду / М.С. Головань // Вища освіта України. - 2008. - № 3. - с. 23-30

Суліма Л.В.,
викладач кафедри української та іноземних мов
Уманський національний університет садівництва

АДАПТАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ДО ПОТРЕБ РИНКУ ПРАЦІ

Сучасні та стрімко змінні умови глобального ринку праці вимагають постійної адаптації освітнього процесу до потреб та вимог суспільства й економіки. Працевлаштування та професійна успішність сьогодні визначаються не лише загальною освітою, але й актуальністю навичок, компетенцій та здатністю швидко й ефективно адаптуватися до нових ринкових реалій.

Регіон як основна одиниця економічної та соціальної організації стає ключовим фактором у взаємодії між освітніми установами та ринком праці. Його конкретні особливості, специфіка галузей економіки та потреби роботодавців

формують основу для розробки та впровадження ефективних стратегій адаптації професійної освіти. Саме від здатності системи професійної освіти адекватно реагувати та відповідати на зазначені зміни залежить успіх індивідуального фахівця, ефективність підприємств та конкурентоспроможність регіону в цілому.

Розвиток професійної освіти сьогодні відбувається на фоні активних змін у суспільстві та економіці, що обумовлені технологічним прогресом, глобалізацією та зростанням конкуренції на ринку праці. Для відповіді на потреби ринку праці професійна освіта враховує наступні основні тенденції: розвиток інноваційних технологій та цифрові перетворення, акцент на практичність та професійну майстерність, гнучкість та підвищення мобільності, лідерство та комунікаційні навички, стратегічне планування кар'єри та навчання протягом життя [1, С.923].

Прискорений технологічний прогрес та цифрові перетворення у всіх галузях економіки потребують від професійної освіти забезпечення студентів необхідними цифровими навичками та компетенціями. Важливо навчати студентів працювати з новітніми технологіями та адаптуватися до їхнього швидкого розвитку. Сучасні роботодавці все більше цінують практичні навички та досвід. Професійна освіта акцентує увагу на навчанні студентів практичним навичкам, що дозволяють їм бути готовими до викликів реального ринку праці.

Розширення глобальних ринків праці вимагає від професійної освіти забезпечення мобільності та гнучкості у виборі професійних шляхів. Важливо стимулювати студентів до вивчення іноземних мов та культур, а також надавати можливості для навчання та стажування за кордоном. Ринок праці динамічно змінюється, тому навчання протягом життя стає необхідністю. Професійна освіта сприяє розвитку навичок стратегічного планування кар'єри та постійного самовдосконалення.

Процес адаптації професійної освіти до потреб ринку праці супроводжується численними проблемами та перешкодами. Можна виділити деякі з них: затримка у впровадженні змін у навчальні програми, недостатнє партнерство з бізнес-середовищем, дефіцит кваліфікованих викладачів та тренерів, відсутність адекватної інформації про ринок праці, фінансові обмеження, розбіжність між освітою та практикою, динамічність ринку праці та нестабільність галузей [2].

Однією з основних проблем є повільна реакція навчальних закладів та системи освіти на швидко змінювані вимоги ринку праці. Адаптація навчальних програм може бути важливою, але бюрократичні процедури та обмеження можуть уповільнити цей процес. Важливо підтримувати активний діалог та співпрацю між освітніми установами та підприємствами. Однак недостатня зв'язаність з роботодавцями може спричинити неузгодженість між навчальними програмами та реальними потребами ринку праці. Недостатність кваліфікованих кадрів у галузі професійної освіти є серйозною перешкодою для якісного навчання. Деякі освітні програми можуть бути відокремлені від реальних умов та вимог ринку праці. Ця розбіжність може призвести до недостатньої підготовки випускників та втрати їхньої конкурентоспроможності.

Швидка зміна технологій та вимог ринку ускладнює адаптацію освітніх програм. Специфічні галузі, які стрімко змінюються, можуть створювати виклики

для постійного оновлення навчальних матеріалів. Ефективне подолання цих проблем вимагає комплексного підходу, спрямованого на покращення якості професійної освіти та її відповідність потребам сучасного ринку праці [3].

Отже, оптимізація адаптації професійної освіти до потреб регіону базується на кількох ключових принципах. По-перше, необхідно активно співпрацювати з роботодавцями та представниками галузей, враховуючи їхні потреби та вимоги. По-друге, важливо забезпечити гнучкість у внесенні змін у навчальні програми, швидше реагуючи на розвиток ринку праці. По-третє, посилення практичної спрямованості освіти та активна залученість студентів до розробки та вдосконалення програм грають важливу роль. Ці кроки сприятимуть ефективній адаптації професійної освіти та оптимальним результатам для регіону, забезпечуючи кваліфікованих фахівців, готових до викликів сучасного ринку праці.

Список використаної літератури:

1. Сапельнікова Н.Л., Решетова Г.І. Професійна освіта та професійна орієнтація як інструмент прогнозування та регулювання ринку праці. Економіка і суспільство. Випуск 19. 2018. С. 919-926

2. Гребень, С. (2021). Проблеми та перспективи розвитку професійної технічної освіти в Україні. Вчені записки Університету «КРОК», (3(63), 125–130. URL :https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-63-125-130

3. Радкевич В. Тенденції розвитку державно-приватного партнерства у сфері професійної освіти і навчання в країнах європейського союзу. Професійна педагогіка. 2(25). 2022, С. 4-13

Феєр О.В.
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та управління
економічними процесу та туризму
Мукачівського державного університету

ФОРМУВАННЯ SOFT SKILLS ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІН ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ

Формування soft skills (м'яких навичок) у здобувачів під час вивчення дисциплін економічного спрямування є важливим завданням для розвитку їхньої успішної кар'єри і підготовки до викликів сучасного бізнесу і економіки. Soft skills розглядають як особисті характеристики, завдяки яким людина може успішно взаємодіяти в команді під час розв’язання будь-яких робочих питань. Важливими soft skills, які можуть бути розвинуті під час вивчення економічних дисциплін є аналітичні навички, критичне мислення, комунікаційні навички, робота в команді, креативність та розв’язання проблем, етика та відповідальність, організаційні навички, здатність до навчання тощо.

Аналітичні навички передбачають розвиток здатності до аналізу і інтерпретації економічних даних, здатність до виявлення та розуміння

взаємозалежностей в економіці та бізнесі. Критичне мислення формує здатність до об'єктивного оцінювання ідей, концепцій і стратегій у сфері економіки, здатність до виявлення сильних та слабких сторін аналізу. Комунікаційні навички спрямовані на формування навички ефективно висловлювати свої думки і ідеї, як у письмовій, так і в усній формі. Робота в команді це вміння співпрацювати з іншими, зокрема в проектах, де спільно необхідно аналізувати економічні ситуації і розробляти рішення. Креативність та розв'язання проблем передбачає формувати вміння до знаходження нових і нестандартних рішень у сфері економіки та бізнесу, а також до вирішення складних завдань. Розуміння етичних питань у бізнесі та економіці, а також важливість відповідальності при прийнятті рішень. Опанування організаційними навичками дає можливість планувати і організовувати роботу, встановлювати пріоритети та дотримуватися строків. Здатність до навчання це постійне самовдосконалення, спрямовані на оновлення свої знань у сфері економіки та бізнесу.

Для формування цих навиків, під час вивчення економічних дисциплін, можна використовувати різні методи, такі як викладання через проекти, ділові ігри, рольові гри, обговорення сучасних бізнес-ситуацій тощо. Також важливо підтримувати розвиток цих навичок через практичні вправи та завдання, що сприяють їхньому вдосконаленню.

Важливо наголосити, що soft skills є важливим доповненням до технічних знань і практичних навичок у сфері економіки. Розвиток цих навичок допоможе здобувачам і випускникам ефективніше працювати в галузі економіки та бізнесу, бути конкурентоспроможними на ринку праці та досягати успіху в своїй кар'єрі.

Черкашина Т.С.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування та економічної політики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, Україна

СУЧАСНІ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

Сучасний бурхливий розвиток науки, техніки і технології обумовлює необхідність прискорення змін в системі вищої освіти. Так, виникає нагальна потреба у підготовці фахівців, які б, окрім глибоких теоретичних знань, мали креативне мислення, соціально-психологічні компетентності, високу інтелектуальну культуру і були здатні швидко реагувати на перманентні зміни у зовнішньому середовищі. Іншими словами, в сучасних умовах вирішального значення набувають не стільки знання, скільки вміння їх застосовувати для

вирішення практичних завдань і прийняття важливих рішень. Це вимагає пошуку нових, більш дієвих підходів до організації навчання. Одним з таких підходів є впровадження психолого-педагогічних технологій, які активно поширюються як у європейському, так і у вітчизняному освітньому просторі.

Метою дистанційного навчання є надання якісних освітніх послуг за допомогою інформаційних, комп'ютерних і телекомунікаційних технологій за певними освітніми (освітньо-кваліфікаційними) рівнями та програмами підготовки громадян (у тому числі іноземних) для вступу до навчальних закладів. З огляду на визначену на сутність і мету дистанційного навчання, можна виділити наступні його особливості [1, с. 120-122; 2, с. 200]: гнучкість, яка означає, що студенти (слухачі) навчаються у зручний для них час, у зручному місці і у зручному темпі; модульність, яка означає, що з цілої низки окремих навчальних курсів формується комплексний навчальний план; якість, яка означає, що сучасні дидактичні системи та комплексне програмне забезпечення дозволяють забезпечити високу якість навчання; масовість, яка означає, що кількість студентів може необмеженою; асинхронність, яка означає, що процес навчання відбувається не за затвердженим, а за індивідуальним розкладом; паралельність, яка означає, що воно дає можливість навчатися без відриву від основної діяльності; віддаленість, яка означає, що територіальна відстань між навчальним закладом і студентами не є перешкодою для якісного освітнього процесу; рентабельність, яка означає, що відсутність витрат на утримання аудиторій, публікацію підручників суттєво підвищує рентабельність дистанційного навчання; функціональність, яка означає, що змінюються ролі (функції) як викладачів, так і студентів: з одного боку, викладачі перетворюються на тьюторів (наставників, тренерів, консультантів), які повинні не лише координувати навчальний курс, але й безперервно оновлювати свої знання, удосконалювати їх з урахуванням досягнень світової педагогічної думки, а, з іншого, студенти (слухачі) краще засвоюють матеріал за рахунок підвищення особистісної мотивації; технологічність, яка означає, що основою дистанційного навчання є активне використання новітніх інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних технологій; соціальність, яка означає, що дистанційне навчання дає можливості усім бажаючим отримати освіту незалежно від місця проживання, елітарності, стану здоров'я і соціального статусу; інтернаціональність, яка означає, що у людей з'являється реальна можливість отримати дистанційну освіту у віртуальних університетах світу.

Педагогічні технології дистанційного навчання — це технології опосередкованого інтерактивного спілкування, які передбачають індивідуальну роботу студентів зі структурованим електронним матеріалом і засновані на використанні телекомунікаційного зв'язку [2, с. 202]. Зазвичай, використовують такі педагогічні технології: кейс-технології — комплектування навчальної літератури, навчальних програм, мультимедійного відеокурсу, фрагментів монографій (з коментарями викладача), контрольних завдань для самоперевірки у так званий "кейс"; TV-технології — теле-, відеоконференції і трансляції.

Натомість психологічні технології дистанційного навчання — це технології зі створення сприятливого психологічного клімату у віртуальних класах і розробки

для кожного студента індивідуальної освітньої траєкторії [2, с. 210-212; 3, с. 80-83]. Як правило, психологічні технології реалізуються у формі інтерактивних консультацій: консультації у діалоговому режимі (наприклад, чати); консультації у режимі групового обговорення (“дискусійні клуби”, дискусійні форуми); тренінги.

Швидкий розвиток інформаційних технологій і глобальна інформатизація зумовили зростання у сучасній вищій освіті ролі і значення інтернет-технологій. Інтернет-технології дистанційного навчання — це технології створення і підтримки електронних навчальних матеріалів та супроводу віртуального навчального процесу за допомогою телекомунікаційного зв’язку та засобів мультимедіа (тексту, графіки, анімації, звуку, відеофрагментів) []. До них можна віднести: віртуальні співтовариства — об’єднання, які завдяки психологічній безпеці і можливостям сублімації допомагають студентам розвинути комунікативну компетентність і розблокувати можливі “комунікативні афекти” (наприклад, www.facebook.com); віртуальні світи — симуляція реальності, що організована за правилами гіпертексту (наприклад, SecondLife.com, There.com, ActiveWorlds.com та ін.); онлайн-ігри — рольові ігри професійного спрямування.

Проведене дослідження особливостей та сучасних психолого-педагогічних дистанційного навчання свідчить про те, що фундаментом розвитку цієї форми навчання є психологічне забезпечення, тому подальші наукові розвідки автора будуть спрямовані на розробку психологічного забезпечення дистанційного навчання в системі вищої економічної освіти.

Список використаної літератури:

1. Тведохліб І. Організаційно-педагогічне та програмно-технічне забезпечення дистанційного навчання в умовах воєнного стану. Український педагогічний журнал. 2021. №2. С. 116-124.

2. Perraton H.J. Theory, evidence and practice in open and distance learning. Studien und Berichte der Arbeitsstelle Fernstudienforschung der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg. 2012. Volume 14. PP. 200-214.

3. Кучай О., Дем’янюк А. Сучасні технології дистанційного навчання. Гуманітарні студії: історія та педагогіка. 2021. №2. С. 77-85.

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

26 жовтня 2023 року

МАТЕРІАЛИ XI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ - КОНФЕРЕНЦІЇ

Мукачівський державний університет
вул. Ужгородська, 26,
м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600,
тел./факс: (03131) 2-11-09.
E-mail оргкомітету конференції: http: www.msu.edu.ua